

Chapitre 18

Exercices

EXERCICE 1 – FORMULATION D'UNE PROBLÉMATIQUE ET CONSTRUCTION D'UN PLAN

1. Formulez une problématique claire et ouverte en lien avec cette mission.

Avant de proposer une formulation, il convient de rappeler les caractéristiques attendues d'une problématique pertinente, telles que présentées dans le tableau 18.2 du chapitre : lien direct avec le sujet, clarté de la formulation, ouverture sur plusieurs pistes de réflexion, faisabilité et pertinence vis-à-vis des unités d'enseignement du DCG.

Analyse préalable de la mission

La mission confiée par le tuteur est riche et combine plusieurs dimensions. Il ne s'agit pas d'une simple tâche d'exécution, mais d'un véritable **projet de digitalisation** qui mobilise plusieurs domaines :

- une dimension **organisationnelle** : refonte des processus internes de gestion des adhésions et de la billetterie ;
- une dimension **financière** : encaissement des paiements en ligne, suivi des recettes, comptabilisation ;
- une dimension **relationnelle** : modification du rapport entre l'association et ses adhérents / spectateurs ;
- une dimension **technique** : choix d'une plateforme, paramétrage, formation des utilisateurs ;
- une dimension **stratégique** : la digitalisation est-elle un facteur de développement pour une association sportive locale ?

Cette richesse permet de formuler une problématique qui dépasse la simple description du projet et qui ouvre un véritable espace d'analyse.

Problématique retenue

« Dans quelle mesure la digitalisation de la billetterie et de la gestion des adhésions constitue-t-elle un levier de modernisation organisationnelle et de développement pour une association sportive locale ? »

Justification de cette formulation

Cette problématique respecte l'ensemble des critères présentés dans le cours.

Lien direct avec le sujet

La formulation reprend les deux composantes explicites de la mission (« billetterie » et « gestion des adhésions ») et les inscrit dans une dynamique commune (la « digitalisation »). Elle ne s'éloigne pas du périmètre de la mission, ce qui garantit la cohérence du rapport avec l'expérience réelle.

Clarté

La question est formulée de manière interrogative directe (« Dans quelle mesure... »), avec un vocabulaire accessible. Elle évite à la fois les formulations descriptives (« Qu'est-ce que la digitalisation ? ») et les formulations normatives (« Il faut digitaliser les associations »).

Ouverture

La formulation « Dans quelle mesure » est volontairement choisie car elle suggère que la réponse ne sera pas binaire (oui / non) mais nuancée. Elle invite à mesurer, à pondérer, à confronter les apports et les limites de la digitalisation. Plusieurs pistes de réflexion s'ouvrent :

- la digitalisation comme outil de modernisation des processus internes ;
- la digitalisation comme facteur de développement (acquisition de nouveaux adhérents, visibilité accrue) ;
- les limites possibles (coût, complexité, exclusion d'une partie du public moins à l'aise avec le numérique) ;
- les conditions de réussite du projet (accompagnement, formation, choix technique).

Faisabilité

La problématique est calibrée pour la durée d'un stage de huit semaines. Elle se concentre sur **un projet précis** (la mise en place d'un outil spécifique dans une organisation spécifique) plutôt que sur des questions trop larges qui dépasseraient les capacités d'analyse de l'étudiant et la durée du stage.

Pertinence et lien avec le programme du DCG

Cette problématique permet de mobiliser plusieurs unités d'enseignement du DCG :

- **UE 7 – Management** : conduite du changement, modernisation des organisations, gestion de projet ;
- **UE 8 – Système d'information de gestion** : digitalisation des processus, choix d'outils, sécurisation des données ;
- **UE 9 – Comptabilité** : traitement comptable des recettes de billetterie et des cotisations ;
- **UE 10 – Comptabilité approfondie** : enjeux du suivi des créances et des encaissements ;
- **UE 13 – Communication professionnelle** : relation entre l'association et ses membres dans le contexte numérique.

Formulations alternatives possibles

D'autres formulations légitimes pourraient être retenues selon l'angle d'attaque privilégié :

Formulation alternative	Angle privilégié
« Comment la digitalisation des processus de billetterie et d'adhésion peut-elle améliorer la gestion financière d'une association sportive ? »	Angle financier
« En quoi la mise en place d'une plateforme numérique transforme-t-elle la relation entre une association sportive et ses adhérents ? »	Angle relationnel
« Quels sont les facteurs clés de succès d'un projet de digitalisation dans une association sportive locale ? »	Angle conduite de projet

La formulation initiale est cependant **préférable** car elle est suffisamment ouverte pour intégrer ces différents angles dans le développement, sans se limiter à un seul aspect.

2. Proposez deux plans différents (un plan analytique et un plan thématique) permettant de répondre à cette problématique.

Le tableau 18.3 du chapitre présente trois grands types de plans mobilisables : analytique (constat / causes → solutions), dialectique (thèse → antithèse) et thématique (parties organisées par grands thèmes). Deux plans sont proposés ci-dessous, illustrant chacun une démarche distincte.

Plan A – Plan analytique

Le plan analytique convient lorsque la problématique invite à diagnostiquer une situation (causes, dysfonctionnements, difficultés) avant de proposer des solutions. Adapté à la problématique retenue, il met en avant la dimension **conduite du changement** : la digitalisation est étudiée comme une réponse à des besoins identifiés.

I. Le diagnostic de la gestion actuelle : un fonctionnement traditionnel à bout de souffle

A. Les processus existants de billetterie et d'adhésion : description et organisation – Les modalités de vente des billets (sur place, en espèces ou chèque) – Le traitement papier des adhésions (formulaires, classement, suivi manuel) – Les acteurs impliqués (secrétariat, trésorier, bénévoles)

B. Les limites identifiées au cours du diagnostic – Les lourdeurs administratives et les pertes de temps – Les risques d'erreur dans la gestion des paiements et des données adhérents – La difficulté à fournir des statistiques fiables sur l'activité de l'association – L'inadéquation avec les attentes des adhérents (jeunesse du public, mobilité numérique)

II. La digitalisation comme réponse structurée aux limites identifiées

A. Le choix et la mise en place de la solution numérique – Le processus de sélection de la plateforme (critères, comparaison) – Le déploiement technique (paramétrage, intégration, sécurisation des paiements) – L'accompagnement des utilisateurs (formation des bénévoles, communication auprès des adhérents)

B. Les apports concrets observés à l'issue du déploiement – Les gains organisationnels (automatisation, fiabilité, traçabilité) – Les gains financiers (encaissements sécurisés, meilleur suivi de trésorerie) – Les gains relationnels (communication facilitée, attractivité accrue de l'association) – Les conditions de pérennisation du dispositif et points d'attention pour l'avenir

Logique et démonstration

Le plan analytique construit une **démonstration en deux temps** :

- la première partie établit un **constat objectif** des limites du fonctionnement traditionnel : c'est le diagnostic qui justifie la nécessité du changement ;
- la seconde partie présente la **réponse apportée** (la digitalisation) et **mesure ses apports** au regard du diagnostic initial.

Cette structure linéaire (problème → solution) est particulièrement adaptée lorsque la mission consiste à mettre en place un dispositif nouveau pour répondre à une situation insatisfaisante. Elle valorise la démarche de l'étudiant qui ne se contente pas de décrire ce qu'il a fait, mais qui inscrit son action dans une **logique de résolution de problème**.

Plan B – Plan thématique

Le plan thématique convient lorsque la problématique invite à étudier plusieurs dimensions complémentaires d'un même phénomène. Adapté à notre problématique, il décompose la digitalisation selon les différents enjeux qu'elle soulève pour l'association.

I. La digitalisation comme outil de modernisation organisationnelle

A. La transformation des processus internes – L'automatisation des inscriptions et des renouvellements d'adhésion – La sécurisation et le suivi en temps réel des paiements – La centralisation de la base de données des adhérents

B. La professionnalisation de la gestion bénévole – Le gain de temps pour les bénévoles et la réduction des tâches répétitives – L'amélioration de la traçabilité et de la transparence administrative – La facilitation du travail des élus de l'association (trésorier, secrétaire)

II. La digitalisation comme levier de développement et de relation aux adhérents

A. L'amélioration de l'expérience adhérent et spectateur – La simplicité du parcours d'inscription et d'achat de billets – La diversification des modes de paiement et la sécurité des transactions – La possibilité d'accès à un espace personnel et à un historique

B. Les nouvelles opportunités de communication et de développement – La constitution d'une base de données exploitable à des fins de communication ciblée – L'attractivité accrue de l'association auprès des publics jeunes – Les perspectives ouvertes par la collecte de données (analyse statistique, fidélisation, événementiel)

Logique et démonstration

Le plan thématique propose une **démonstration en deux faisceaux**, qui éclairent chacun une dimension distincte de la digitalisation :

- la première partie traite de la dimension **interne** : ce que la digitalisation change dans le fonctionnement quotidien de l'association ;
- la seconde partie traite de la dimension **externe** : ce que la digitalisation change dans la relation de l'association avec son environnement (adhérents, spectateurs, public potentiel).

CORRIGÉ

Cette structure permet d'embrasser la richesse du phénomène étudié et de mettre en évidence sa **double dimension** organisationnelle et stratégique. Elle convient particulièrement aux sujets pour lesquels plusieurs angles complémentaires peuvent être développés.

3. Comparez les deux plans et expliquez lequel vous retiendriez et pourquoi.

La comparaison des deux plans permet d'identifier leurs forces et leurs faiblesses respectives, en gardant à l'esprit que le choix d'un plan dépend autant de la nature de la problématique que des **objectifs pédagogiques** du rapport et de l'**expérience effective** du stagiaire.

Comparaison structurée des deux plans

Critère	Plan A – Analytique	Plan B – Thématique
Logique d'ensemble	Diagnostic → Solution	Dimensions complémentaires d'un phénomène
Type de raisonnement	Démonstration linéaire	Démonstration par juxtaposition
Posture du stagiaire	Acteur d'une transformation	Observateur analytique
Mise en valeur des missions	Forte : l'action du stagiaire est au cœur du raisonnement	Modérée : l'action est intégrée mais ne structure pas le plan
Risque de dérive descriptive	Faible : la logique problème-solution impose l'analyse	Modéré : la juxtaposition thématique peut conduire à empiler des constats
Mobilisation des UE du DCG	Centrée sur le management et le système d'information	Plus large mais plus diluée
Adéquation à la problématique	Bonne : « dans quelle mesure » se prête à un raisonnement de pondération	Très bonne : permet d'éclairer la pondération sous différents angles
Profondeur d'analyse	Élevée sur l'enchaînement causal	Élevée sur la pluralité des effets

Forces et limites du plan analytique

Le plan analytique présente plusieurs **forces majeures** :

- il construit une **démonstration solide et progressive**, qui répond directement à la problématique de manière argumentée ;
- il **met en valeur l'action concrète du stagiaire** : ce dernier devient l'acteur d'une transformation organisationnelle, ce qui valorise le travail accompli ;
- il **évite le piège descriptif** identifié dans le cours : la logique problème → solution impose une analyse, et non une simple énumération de faits ;

- il facilite la **rédaction** : chaque partie a un rôle clair, ce qui simplifie l'articulation des paragraphes et des transitions.

Il présente aussi quelques **limites** :

- il peut **réduire le sujet** à une seule dimension (l'efficacité opérationnelle), au détriment d'autres dimensions intéressantes (relation aux adhérents, communication, développement) ;
- il **suppose qu'un diagnostic clair des limites du système antérieur** soit possible : si l'association ne souffrait pas réellement de difficultés, le plan paraîtra artificiel ;
- il peut **prêter le flanc à une critique de partialité** : présenter la digitalisation comme la solution à des problèmes peut conduire à un rapport peu nuancé.

Forces et limites du plan thématique

Le plan thématique présente lui aussi des **forces réelles** :

- il **embrasse plus largement** la richesse du sujet, en distinguant clairement les dimensions internes et externes ;
- il **mobilise un éventail plus large** d'unités d'enseignement (management, SI, communication, marketing associatif) ;
- il **se prête mieux à la nuance** : chaque dimension peut être discutée pour elle-même, sans forcer une conclusion uniforme ;
- il **valorise l'esprit d'analyse** du stagiaire, qui démontre sa capacité à saisir un phénomène sous plusieurs angles.

Il présente cependant des **limites** :

- il peut conduire à une **démonstration plus diluée**, où chaque partie est intéressante mais où la cohérence d'ensemble est moins forte ;
- il **expose davantage au risque descriptif** : sans une discipline argumentative forte, l'étudiant peut se contenter de juxtaposer des constats ;
- il **valorise moins l'action concrète du stagiaire** : la mission devient un cas d'étude plus qu'un projet conduit ;
- il **réclame plus de matière** : pour traiter chaque dimension avec sérieux, il faut disposer d'observations et d'analyses suffisantes, ce qui n'est pas toujours possible sur un stage de huit semaines.

Choix retenu et justification

À l'issue de cette comparaison, **le plan analytique (Plan A) est retenu** comme le plan le plus pertinent, pour les raisons suivantes :

Premièrement, l'adéquation avec la posture attendue du stagiaire

Le rapport de stage du DCG valorise la **capacité d'action et de transformation** du stagiaire, et non sa seule capacité d'observation. Or, dans le cas présent, la mission confiée par le tuteur est explicitement

CORRIGÉ

une **mission de mise en place** : « il veut que vous réalisiez la mise en place d'un système de billetterie en ligne ». Le stagiaire n'est pas un observateur extérieur, mais l'acteur d'un projet concret. Le plan analytique reflète mieux cette posture, en plaçant le projet de digitalisation au cœur de la démonstration.

Deuxièmement, la cohérence avec la démarche du DCG

Le plan analytique correspond à la **démarche professionnelle classique** d'un futur expert-comptable : identifier un problème, l'analyser, proposer et mettre en œuvre une solution, en mesurer les effets. Cette démarche est valorisée dans l'épreuve car elle traduit une **rationalité d'action** que le jury cherche à évaluer.

Troisièmement, la robustesse face au risque descriptif

Comme le rappelle le cours, « un plan descriptif, qui se contente d'énumérer des éléments sans logique argumentative, est systématiquement sanctionné à l'examen ». Le plan analytique est, par construction, plus résistant à ce risque : chaque partie répond à une question précise (« Quelles étaient les limites du système antérieur ? », « Quels apports concrets la digitalisation a-t-elle générés ? »), ce qui structure la démonstration de bout en bout.

Quatrièmement, la facilité de mise en œuvre rédactionnelle

Pour un étudiant en deuxième année de DCG, qui découvre l'exercice du rapport de stage, le plan analytique offre une **structure plus simple à tenir**. Les transitions sont évidentes, les sous-parties s'enchaînent naturellement, et les sources de matière (observation des dysfonctionnements, description du déploiement, mesure des effets) sont identifiables dès le début du stage.

Nuances et complémentarité

Le choix du plan analytique ne signifie pas pour autant que les apports du plan thématique doivent être ignorés. Il est tout à fait possible — et même recommandé — d'**intégrer les dimensions internes et externes** dans la sous-partie B de la partie II du plan retenu : les gains organisationnels, financiers et relationnels sont les **quatre faces complémentaires** d'un même phénomène, qui trouvent naturellement leur place dans la mesure des apports.

Cette intégration permet de **combinaison des forces des deux plans** : la rigueur démonstrative du plan analytique et la richesse analytique du plan thématique. C'est ce type d'arbitrage construit qui distingue un rapport de stage de qualité d'un rapport simplement correct.

Synthèse

Le choix d'un plan n'est jamais un choix neutre : il oriente toute la démonstration et conditionne la qualité du rapport. Pour la problématique retenue, le plan analytique offre la meilleure combinaison de **rigueur, de cohérence et de valorisation de l'expérience** du stagiaire. Il sera le support d'une démonstration structurée, qui transformera un projet professionnel concret en une analyse à valeur académique, conforme aux attentes de l'épreuve.

EXERCICE 2 – DIAGNOSTIC D'UN MAUVAIS SUJET

1. Analysez les faiblesses du sujet, de la problématique et du plan (au moins 5 erreurs).

Le travail préparatoire d'Erwan illustre, presque à la perfection, l'ensemble des **pièges identifiés dans le chapitre** lors de la phase de choix du sujet, de formulation de la problématique et de construction du plan. L'analyse qui suit met en évidence sept faiblesses majeures, organisées selon les trois grandes étapes critiquées.

Faiblesse n° 1 – Un sujet excessivement large et abstrait

Le sujet retenu — « *La gestion financière des entreprises* » — comporte plusieurs défauts structurels qui le rendent inexploitable pour un rapport de stage de DCG.

Tout d'abord, le sujet est **excessivement général**. Il couvre un domaine immense qui pourrait alimenter plusieurs thèses de doctorat. Le cours rappelle explicitement que le sujet doit être **précis et limité, ni trop large ni trop flou**. À titre de comparaison, le tableau 18.1 oppose « La gestion financière » à « Le suivi de trésorerie dans une PME », ce qui correspond exactement au défaut du sujet d'Erwan.

Ensuite, le sujet est **formulé au pluriel et au générique** (« des entreprises »), ce qui le rend impersonnel et déconnecté d'une expérience de stage. Un rapport de stage ne porte pas sur « les entreprises » en général, mais sur **une entreprise précise**, observée durant le stage, dans son contexte particulier.

Enfin, le sujet est **déconnecté des missions effectivement réalisées** par Erwan, dont on ignore ici la nature. Le cours rappelle que le sujet doit **découler directement des tâches confiées pendant le stage**. Or, le sujet retenu pourrait s'appliquer à n'importe quel stage, ce qui trahit précisément son inadéquation.

Faiblesse n° 2 – Une problématique purement descriptive, sans tension analytique

La problématique — « *Comment gérer la finance dans une entreprise ?* » — souffre de défauts encore plus graves que le sujet.

Elle est tout d'abord **descriptive et opérationnelle** : « Comment gérer... » appelle une réponse de type mode d'emploi, énumérative, sans tension analytique. Le cours met explicitement en garde contre ce type de formulation : « *Les formulations descriptives ('Qu'est-ce que...') ou normatives ('Il est important de...')* traduisent une absence de problématisation. Elles conduisent à un rapport descriptif, insuffisamment analytique. » La formulation d'Erwan tombe dans ce piège.

Elle est ensuite **trop large** pour être traitée : « gérer la finance dans une entreprise » englobe la trésorerie, le financement, l'investissement, la rentabilité, la fiscalité, le contrôle de gestion, etc. Aucun rapport de stage de DCG ne peut couvrir un tel périmètre.

Elle est par ailleurs **fermée sur une réponse évidente** : la réponse à « comment gérer la finance ? » est connue et standardisée dans tous les manuels de gestion. Elle ne nécessite pas de réflexion personnelle ni d'observation de terrain. Or, le cours rappelle que la problématique « *doit admettre plusieurs pistes de réflexion, pas une réponse unique et évidente* ».

Enfin, elle est **sans lien avec une situation professionnelle observée**. Une bonne problématique part d'une observation de terrain — un dysfonctionnement, un choix organisationnel, une pratique professionnelle particulière — pour la confronter à des notions théoriques. La formulation d'Erwan ne traduit aucune confrontation entre une situation réelle et des outils d'analyse.

Faiblesse n° 3 – Un plan déséquilibré et déconnecté de toute logique de démonstration

Le plan proposé comporte trois parties, ce qui constitue déjà une **maladresse structurelle**. La partie I (« Présentation de l'entreprise ») n'a pas vocation à figurer dans le plan analytique du rapport : elle relève d'un chapitre préliminaire (contexte du stage, présentation de l'organisation), distinct du développement répondant à la problématique. La structure du rapport DCG (voir chapitre 20 du manuel) distingue clairement la présentation de l'organisme d'accueil et l'analyse approfondie d'une situation de communication.

En intégrant cette présentation comme une partie à part entière, Erwan **mélange deux niveaux** : le cadre du stage (la présentation de l'entreprise) et le développement analytique (la réponse à la problématique). Ce mélange traduit une mauvaise compréhension de la structure attendue du rapport.

Faiblesse n° 4 – Un plan purement descriptif et non démonstratif

Le plan proposé adopte une structure de type « *présentation* → *problèmes* → *solutions* » qui, si elle peut sembler logique en première lecture, **n'est pas argumentative** mais **descriptive et énumérative**.

La partie I se contente de décrire l'entreprise sans articulation avec la problématique. La partie II énumère trois catégories de difficultés financières (trésorerie, endettement, fiscalité) sans hiérarchisation, sans analyse causale, sans lien avec une situation précise. La partie III propose à son tour trois catégories de solutions, sans démontrer pourquoi elles seraient adaptées aux difficultés évoquées.

Le cours est explicite à ce sujet : « *un plan descriptif, qui se contente d'énumérer des éléments sans logique argumentative, est systématiquement sanctionné à l'examen. Le plan doit toujours être pensé comme une démonstration.* » Le plan d'Erwan tombe précisément dans ce travers.

Faiblesse n° 5 – Une absence totale de lien avec une expérience de stage concrète

Le plan tel qu'il est construit pourrait s'appliquer à **n'importe quelle entreprise**, sans aucune référence à l'expérience effective du stagiaire. Aucune partie ne mobilise des observations spécifiques, des données concrètes, des cas particuliers tirés du stage.

Or, le rapport de stage de DCG est conçu comme une **confrontation entre une expérience professionnelle vécue** et des **concepts théoriques** du programme. Sans observations propres au stage, le rapport perd sa raison d'être : il devient un exercice de manuel, sans valeur ajoutée par rapport à un cours.

Cette déconnexion est aggravée par les **titres des sous-parties**, qui sont tous formulés de manière abstraite et générique (« Recherche de financements externes », « Réduction des coûts »), sans aucun ancrage dans une situation réelle.

Faiblesse n° 6 – Une absence de mobilisation explicite du programme du DCG

Le sujet, la problématique et le plan ne désignent **aucune unité d'enseignement** précise du DCG comme cadre théorique d'analyse. Or, le cours rappelle que le sujet doit « *être en rapport avec au moins une unité d'enseignement du diplôme* ».

L'expression « gestion financière » pourrait théoriquement renvoyer à l'UE 6 (Finance d'entreprise), mais aucune notion précise n'est mobilisée : ni le besoin en fonds de roulement, ni le seuil de

rentabilité, ni la valeur actuelle nette, ni l'analyse des soldes intermédiaires de gestion. Le plan reste à un niveau de **vulgarisation** qui n'atteste d'aucune appropriation des outils du diplôme.

Cette faiblesse est rédhibitoire : un rapport de stage DCG qui ne mobilise pas explicitement les notions du diplôme manque sa cible.

Faiblesse n° 7 – Un déséquilibre prévisible des parties et un titre de partie inadapté

Le plan présente un **déséquilibre annoncé** dans le volume des parties. La partie I (présentation de l'entreprise) est généralement courte (5 à 10 pages), tandis que les parties II et III sont supposées constituer le cœur du développement (20 à 25 pages chacune). Or, le découpage proposé suggère un traitement équivalent des trois parties, ce qui conduira soit à une présentation excessive de l'entreprise, soit à des développements analytiques sous-dimensionnés.

Par ailleurs, le titre de la partie II — « *Les difficultés financières rencontrées* » — laisse entendre que l'entreprise traverse une crise financière. **Rien dans l'énoncé ne le confirme** : Erwan a peut-être effectué son stage dans une entreprise en bonne santé. Le plan présuppose donc une situation qui n'a pas été établie, ce qui constitue une faute méthodologique : on ne construit pas un plan à partir d'hypothèses non vérifiées sur l'entreprise d'accueil.

2. Reformulez un sujet précis et faisable, en lien avec un stage fictif (au choix : cabinet comptable, PME, association).

Pour proposer un sujet réaliste, choisissons un **stage en cabinet comptable**, qui constitue le cadre le plus fréquent et le plus représentatif d'un stage de DCG. Le stage de référence est effectué dans un cabinet comptable de taille moyenne (15 collaborateurs) implanté en région, dont la clientèle est majoritairement composée de TPE et de PME des secteurs du commerce et de l'artisanat.

Démarche de reformulation

La reformulation du sujet doit corriger les sept faiblesses identifiées précédemment. Elle suppose d'identifier :

- une **mission précise** confiée durant le stage (et non un domaine vague) ;
- une **organisation d'accueil identifiée** (et non « les entreprises » en général) ;
- un **enjeu réel** pour cette organisation (et non une difficulté supposée) ;
- une **unité d'enseignement de référence** dans le DCG (et non une thématique généraliste).

Mission de stage retenue

Durant son stage, l'étudiant a été amené à participer à l'**accompagnement des clients TPE et PME du cabinet dans la mise en conformité avec la facturation électronique obligatoire**. Cette mission, à la fois technique (paramétrage d'outils, conversion des données) et relationnelle (information et formation des clients), constitue une expérience exploitable et intéressante.

Sujet reformulé

« **L'accompagnement des TPE-PME par un cabinet comptable dans la mise en conformité avec la facturation électronique : enjeux, méthodes et premiers retours d'expérience** »

Justification

CORRIGÉ

Cette reformulation respecte tous les critères du tableau 18.1 du chapitre.

Lien avec les missions du stage

Le sujet découle **directement et exclusivement** des tâches effectivement confiées au stagiaire. Il ne pourrait pas être traité sans cette expérience concrète : il suppose l'observation de cas réels, l'analyse de pratiques effectives, le recueil de retours de clients accompagnés.

Lien avec le programme du DCG

Le sujet mobilise **plusieurs unités d'enseignement** du DCG, ce qui en assure la légitimité académique :

- **UE 10 – Comptabilité approfondie** : règles applicables à la facturation, conséquences comptables du dispositif ;
- **UE 8 – Système d'information de gestion** : aspects techniques, transmission des données, sécurité ;
- **UE 4 – Droit fiscal** : obligations fiscales, sanctions, modalités déclaratives ;
- **UE 7 – Management** : conduite du changement chez les clients du cabinet ;
- **UE 13 – Communication professionnelle** : modalités d'accompagnement et de communication avec les clients.

Précision

Le sujet est **circonscrit à un dispositif identifié** (la facturation électronique), à une **population de clients précise** (les TPE-PME), dans un **contexte organisationnel donné** (un cabinet comptable). Cette triple précision évite tout flou et délimite clairement le périmètre du travail.

Faisabilité

Le sujet est traitable dans le cadre d'un stage de huit semaines. Les sources d'information sont accessibles : observation des missions du cabinet, échanges avec les collaborateurs, échanges avec les clients accompagnés, textes réglementaires publics, documentation professionnelle.

Intérêt

Le sujet présente un **enjeu réel et actuel** pour les organisations concernées : la facturation électronique obligatoire constitue une transformation majeure pour les TPE-PME françaises, qui mobilise les cabinets comptables comme accompagnateurs privilégiés. Il s'agit donc d'un sujet à la fois d'actualité et de fond.

3. Proposez une nouvelle problématique pertinente.

À partir du sujet reformulé, plusieurs problématiques peuvent être envisagées. La problématique retenue doit respecter l'ensemble des critères du tableau 18.2 du cours : lien direct avec le sujet, clarté, ouverture, faisabilité, pertinence.

Problématique retenue

« Dans quelle mesure le cabinet comptable peut-il jouer un rôle déterminant dans l'accompagnement des TPE-PME face à la transition vers la facturation électronique, et selon quelles

modalités cet accompagnement contribue-t-il à transformer la relation entre le cabinet et ses clients ? »

Justification

Cette problématique articule deux dimensions complémentaires, qui ouvrent un véritable espace d'analyse.

Première dimension – Le rôle du cabinet comme accompagnateur

La première partie de la question (« Dans quelle mesure le cabinet comptable peut-il jouer un rôle déterminant... ») interroge la **place du cabinet** dans la transition. Cette place n'est pas évidente : les éditeurs de logiciels et les plateformes désignées par l'administration jouent également un rôle, et les TPE-PME pourraient théoriquement se débrouiller seules. La question invite donc à mesurer l'apport spécifique du cabinet, à le confronter aux autres acteurs et à en identifier les conditions de réussite.

Seconde dimension – La transformation de la relation cabinet-clients

La seconde partie de la question (« et selon quelles modalités cet accompagnement contribue-t-il à transformer la relation... ») ouvre une perspective plus large : la facturation électronique n'est pas seulement un dispositif technique, c'est aussi un **changement de paradigme** dans la relation entre les TPE-PME et leur cabinet. Le cabinet devient un partenaire de transformation, ce qui peut redéfinir les contours du métier.

Caractéristiques de la problématique

Critère	Vérification
Lien direct avec le sujet	Reprise des deux composantes du sujet (accompagnement + facturation électronique)
Clarté	Formulation interrogative directe, vocabulaire technique mais accessible
Ouverture	« Dans quelle mesure » et « selon quelles modalités » suggèrent des réponses nuancées et plurielles
Faisabilité	Adaptée à la durée du stage et aux données accessibles (observation directe, échanges avec les clients)
Pertinence	Mobilise plusieurs UE du DCG (10, 8, 4, 7, 13)

Formulations alternatives

D'autres formulations seraient envisageables selon l'angle privilégié :

Formulation alternative	Angle privilégié
« Comment un cabinet comptable peut-il transformer une obligation réglementaire en opportunité commerciale par l'accompagnement de ses clients à la facturation électronique ? »	Angle stratégique et commercial

Formulation alternative	Angle privilégié
« Quels sont les facteurs clés de succès d'un accompagnement efficace des TPE-PME par un cabinet comptable dans la mise en conformité avec la facturation électronique ? »	Angle conduite de projet
« En quoi la facturation électronique redéfinit-elle les missions traditionnelles du cabinet comptable auprès des TPE-PME ? »	Angle évolution du métier

La formulation retenue est cependant **préférée** car elle articule à la fois la dimension opérationnelle (le rôle du cabinet) et la dimension stratégique (la transformation de la relation), ce qui permet une démonstration plus riche et plus complète.

4. Construisez un plan structuré (au moins 2 parties et 2 sous-parties par partie).

À partir du sujet et de la problématique reformulés, le plan doit traduire la double dimension identifiée : l'analyse du **rôle du cabinet** et l'analyse de la **transformation de la relation**. Un plan en **deux parties** est proposé, qui répond directement à la double question soulevée par la problématique.

I. Le cabinet comptable, acteur structurant de l'accompagnement des TPE-PME face à la facturation électronique

Cette première partie répond à la première moitié de la problématique. Elle analyse en quoi le cabinet joue un rôle déterminant, en identifiant les besoins des clients et en présentant les modalités concrètes de l'accompagnement déployé.

A. Les défis spécifiques posés par la facturation électronique pour les TPE-PME

1. Le cadre réglementaire et les obligations imposées aux entreprises – Présentation synthétique du dispositif (calendrier, périmètre, sanctions) – Les évolutions techniques requises (formats structurés, plateformes désignées)
2. Les difficultés rencontrées sur le terrain par les TPE-PME – La méconnaissance du dispositif et de ses échéances – Les contraintes techniques et budgétaires propres aux petites structures – La résistance au changement et le besoin d'accompagnement humain

B. La réponse structurée apportée par le cabinet comptable

1. La conception d'une démarche d'accompagnement progressive – La phase de diagnostic individuel des clients – La sélection et le paramétrage des outils adaptés à chaque profil – La formation des clients à l'utilisation des nouveaux dispositifs
2. Les compétences mobilisées par le cabinet – L'expertise technique et réglementaire des collaborateurs – La capacité d'écoute et de pédagogie face à des clients hétérogènes – La coordination avec les éditeurs de logiciels et les opérateurs de dématérialisation

II. Une transformation de la relation entre le cabinet et ses clients TPE-PME

Cette seconde partie répond à la seconde moitié de la problématique. Elle dépasse l'analyse opérationnelle pour étudier les effets plus larges de l'accompagnement sur la nature même de la relation cabinet-clients.

A. Le repositionnement du cabinet dans son rôle de conseil

1. D'un prestataire technique à un partenaire stratégique – L'évolution du périmètre d'intervention au-delà de la production comptable – La valorisation d'un conseil personnalisé et continu
2. Les nouveaux modes de communication entre le cabinet et ses clients – La multiplication des points de contact (mail, téléphone, visioconférence, ateliers) – L'évolution des supports de communication (notes pédagogiques, webinaires, guides pratiques)

B. Les opportunités et les conditions de pérennisation de la nouvelle relation

1. Les opportunités ouvertes par la facturation électronique pour le cabinet – L'enrichissement du portefeuille de missions (conseil, formation, audit numérique) – La consolidation de la fidélité des clients accompagnés – La perspective d'une analyse de données plus fine grâce aux factures structurées
2. Les conditions de réussite et les limites identifiées – Les enjeux de formation continue des collaborateurs du cabinet – Les risques d'inégalité d'accompagnement entre clients – Les arbitrages économiques (coût de l'accompagnement et facturation aux clients)

Logique du plan

Le plan retenu est de type **thématique enrichi par une logique de progression**. Il se distingue d'un plan purement analytique (constat → solution) en ce qu'il articule deux dimensions complémentaires de la problématique, mais il évite également le pur empilement thématique en assurant une **progression argumentative** : la partie I établit la **dimension opérationnelle** de l'accompagnement, tandis que la partie II en analyse la **dimension structurelle** sur la relation cabinet-clients.

Cette progression assure plusieurs qualités essentielles :

- une **cohérence interne** : chaque partie répond à un volet identifié de la problématique ;
- une **gradation analytique** : la partie I est plus descriptive et opérationnelle, la partie II plus analytique et prospective ;
- une **mobilisation diversifiée des UE** du DCG : la partie I mobilise davantage les UE techniques (comptabilité approfondie, droit fiscal, systèmes d'information), tandis que la partie II mobilise davantage les UE managériales (management, communication professionnelle) ;
- un **équilibre entre les parties** : chaque partie comporte deux sous-parties, elles-mêmes structurées en deux à trois points, ce qui garantit un développement homogène.

Vérification des principes d'un plan efficace

Le cours rappelle plusieurs principes qu'un plan doit respecter. Le plan proposé répond à chacun :

- **Équilibre des parties** : I et II sont conçues pour un volume comparable, avec deux sous-parties chacune.
- **Titres explicites** : chaque titre permet de comprendre, sans lire le contenu, la logique et l'apport de la partie. Les titres ne sont ni vagues (« Première partie ») ni purement descriptifs (« Le cadre réglementaire »).

CORRIGÉ

- **Fidélité à la problématique** : chaque partie et sous-partie peut être rattachée explicitement à un volet de la problématique. Aucune digression n'est introduite.
- **Logique démonstrative** : le plan n'énumère pas, il démontre. Chaque sous-partie contribue à construire une réponse argumentée à la question posée.

Articulation avec les attendus du DCG

Le plan ainsi construit s'inscrit dans la **logique du rapport de stage DCG** présentée dans le chapitre 20 du manuel :

- la **présentation de l'organisme d'accueil** (le cabinet comptable) constituera un chapitre préliminaire, distinct du développement analytique ;
- les **deux parties du plan** constitueront le cœur du développement, en réponse directe à la problématique ;
- les **annexes** pourront documenter les éléments concrets mobilisés (exemples de cas clients anonymisés, supports de communication produits, schémas du dispositif technique).