

Comptabilité et gestion d'une société commerciale

Retrouvez [ce stage sur notre site web](#) : réf. CGSC Version 6 – 25/03/25

Contacts et informations : Thierry Goemans 06 86 48 14 18
thierry@adjuvamus.fr

Organiser la comptabilité d'engagements dans une entreprise

Objectifs pédagogiques

L'objectif principal de ce stage est de découvrir les principes de la comptabilité et de la gestion d'une société commerciale

Huit objectifs sous-jacents ont été définis :

Être capable de :

- Retenir les principes fondamentaux de la comptabilité d'engagement
- Se repérer dans le plan comptable et imputer des opérations comptables
- Relier imputations, journaux, grand-livre des comptes et balance
- Se repérer dans la structure du bilan et celle du résultat comptable
- Installer une procédure de suivi budgétaire
- Etablir des justificatifs comptables et commerciaux probants
- Maîtriser le cycle de trésorerie
- Sécuriser l'encaissement de la recette des ventes.

Public cible

Ce programme est conçu prioritairement pour les chefs d'entreprise et toutes les personnes qui assument la responsabilité de la comptabilité ou la gestion d'une société commerciale.

Il est destiné aussi aux :

- porteurs de projet d'entreprise
- repreneurs de sociétés
- demandeurs d'emploi
- assistants de gestion
- personnes en reconversion professionnelle.

Sanction

Certificat en cas d'assiduité

Thierry Goemans E.I. - Enseigne : Adjuvamus Formations
NDA : n°11 78 86477 78 - SIREN : 505 271 296 00020
4 avenue Vergniaud – 78600 MAISONS-LAFFITTE
thierry@adjuvamus.fr – 06 86 48 14 18

Comptabilité et gestion d'une société commerciale

Détails du programme

I° Organiser la comptabilité

Trier, Comprendre, hiérarchiser et traiter les documents comptables

Temps pédagogique estimé : 5 heures

- Les Journaux : Achats, Ventes, Trésorerie, Opérations Diverses, Paie, ...
- Numérotation et Mentions Légales, Conservation des justificatifs comptables
- Principes de la comptabilité d'engagements : Débit, Crédit, Journaux, Grands-Livres, Balances
- Bilan, l'Actif et le Passif – Emplois et Ressources
- Compte de Résultats, Les Produits et les Charges
- Rapprochement bancaire
- TVA et autres impôts
- Imputer les documents en comptabilité

II° Savoir lire un bilan et un compte de résultat

Analyser la situation patrimoniale de l'entreprise

Temps pédagogique estimé : 6 heures

- Comprendre les grandes-masses du bilan et du compte de résultat
- Faire le lien entre la balance comptable et les grandes masses
- Commenter la situation d'une entreprise en lisant son bilan

III° Etablir un budget d'exploitation

Préparer l'avenir : tableaux de prévisions chiffrées

Temps pédagogique estimé : 4 heures

- Evaluer les produits attendus et les charges y afférentes
- Placer dépenses et recettes sur la ligne du temps
- Trouver le seuil de rentabilité
- Définir les investissements et les ressources nécessaires
- Calculer le BFR
- Identifier les indicateurs-clés de pilotage de l'entreprise.

IV° Maîtriser le cycle de trésorerie -Tenir un tableau prévisionnel

Temps pédagogique estimé : 3 heures

- Anticiper les encaissements et dépenses futurs
- Classer les recettes et les dépenses selon leur nature
- Positionner les recettes et dépenses sur la ligne du temps
- Anticiper la position de trésorerie (manque ou excès de liquidités)

Thierry Goemans E.I. - Enseigne : Adjuvamus Formations

NDA : n°11 78 86477 78 - SIREN : 505 271 296 00020

4 avenue Vergniaud – 78600 MAISONS-LAFFITTE

thierry@adjuvamus.fr – 06 86 48 14 18

Comptabilité et gestion d'une société commerciale

- Maintenir toutes ces informations à jour dans un tableau de synthèse.

V° Administration des ventes

- Facturer et se faire payer
- Temps pédagogique estimé : 3 heures
- Appliquer les conditions générales et particulières de ventes
- Bétonner le dossier client : Devis, Contrats, Bons de Commande et Factures
- Respecter les mentions légales et le droit commercial
- Communiquer avant l'échéance pour s'assurer d'être payé à temps
- Relancer les mauvais payeurs
- Agir pour aplanir les litiges commerciaux
- Utiliser les recours pour récupérer un impayé.

VI° Mise en pratique

Le déroulé pédagogique des 5 parties détaillées ci-dessus repose sur une alternance d'exposés théoriques, d'exercices et de cas pratiques favorisent l'appropriation des savoirs par les bénéficiaires.

Modalités et livrables

- Entretien de découverte préalable inclus, pour une personnalisation optimale de votre formation.
- Pour les exercices, vous êtes libres de nous apporter des données issues de votre propre univers professionnel.
- Hotline : pour poser toutes les questions relatives au stage, les bénéficiaires disposent de 6 mois d'accès direct à leur formateur.
- Nos formations ont éligibles au crédit d'impôt formation des dirigeants.
- Cours organisés en présentiel, dans votre entreprise ou dans notre centre de formation ou en formation à distance (FOAD).
- Livrables : carnet de théorie + livret d'exercice avec corrigés et matrices Excel utilisables par les participants dans leur propre univers professionnel.

Pré-requis

Aucun

Les plus du stage "comptabilité et gestion d'une société commerciale"

Au terme de ce stage conçu sans jargon, les bénéficiaires seront plus autonomes dans la gestion comptable courante et seront plus à l'aise dans les échanges avec des partenaires tels que le banquier ou l'expert-comptable. Leur crédibilité professionnelle est renforcée.