



Comprendre les grands principes comptables d'une entreprise

Objectifs de formation

- Comprendre les grands principes comptables d'une entreprise

Objectifs pédagogiques

- 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 et des encaissements

Durée : 03 jours -21 heures

Présentiel : Présentiel ou Classe virtuelle

Tarifs :

1690 €

Dates :

Les 16, 23, 30 Avril 2026

Les 11, 18, 25 Juin 2026

Les 14, 21, 28 Septembre 2026

Prérequis

- Aucun

Public

- Tout public

Programme

Comprendre les documents comptables

- 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

Savoir lire un bilan et un compte de résultat

- 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

Savoir établir un budget d'exploitation

- 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.

Comprendre le cycle de trésorerie

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

Facturer et réduire les impayés

- Facturer correctement et à temps
- 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..
-

Modalités pédagogiques

- Alternance d'apports théoriques et pratiques
 - Exercices d'applications construits à partir des informations transmises par le commanditaire
 - Travail en sous-groupe
 - Document de synthèse remis à l'issue de la formation
 - Matériel : aucun
-

Modalités d'évaluation des acquis

- En amont de la formation : recueil des attentes, réunion de cadrage
 - Pendant la formation : Test, QCM, cas pratiques, mises en situation
 - En aval de la formation : évaluation à chaud, évaluation à froid.
-

Financement

- OPCO sous conditions
 - Entreprise
 - Individuel
-

Dates et horaires

- Intra-entreprise en concertation avec l'entreprise
- Inter-entreprises, selon planning de formation ORDIA
- Horaires de 8h30 à 12h00 et de 13h00 à 16h30

Prévention des ruptures de parcours en formation

- Création d'un climat bienveillant et inclusif dès le démarrage pour favoriser l'implication de chacun.
- Identification des niveaux et besoins individuels afin d'adapter le rythme et les explications (tour de table).
- Méthodes pédagogiques variées (démonstrations, cas pratiques, échanges collectifs) pour maintenir l'attention et l'intérêt.
- Questions fréquentes de la part de l'intervenant/e et valorisation des apports des participant·e·s pour renforcer l'engagement.
- Temps de reformulation ou appui individuel si nécessaire afin d'éviter le décrochage.