



Comptabilité & Finance

Copyrights

© Safety Integrated Solution, 2018.

DIAGNOSTIC FINANCIER DE L'ENTREPRISE

Réf : C&F_DEF_01



5 Jours

Objectifs

- Maîtriser les principaux mécanismes de l'analyse financière.
- Comprendre et analyser les documents comptables et financiers de l'entreprise.
- Effectuer le diagnostic financier d'une entreprise.

Programme

A. Les mécanismes Financiers fondamentaux

- Les flux de trésorerie
- Les résultats
- L'actif économique et les ressources financières
- Du résultat à la variation de l'endettement net

B. La lecture Financière de la comptabilité

- L'information comptable
- Les points complexes de l'analyse des comptes

C. Le diagnostic financier : Analyse et Prévision

- Introduction au diagnostic financier
- L'analyse des marges : structure
- L'analyse des marges : risques
- L'analyse De fonds de roulement et des investissements
- L'analyse du financement
- L'analyse de rentabilité comptable
- Conclusion du diagnostic financier

D. Étude de cas pratique : diagnostic financier d'une entreprise sur trois exercices

ELABORATION DE VOTRE BUSINESS PLAN

Réf : C&F_ELBP_02



3 Jours

Objectifs

- Comprendre les notions de base d'un Business Plan.
- Comprendre l'utilité d'un Business Plan.
- Réussir votre Business Plan.

Programme

A. Définir votre Business Plan

- Dans quelles circonstances réalise-t-on un BP ?
- Quels en sont les destinataires ?
- À quoi sert le BP ?
- Pourquoi il est important de présenter différents scénarios ?
- Qui réalise le BP ?

B. Mener votre Analyse Stratégique

- Analyse externe
 - > Identification de grands facteurs d'évolution
 - > L'analyse dynamique du secteur d'activité
 - > Menace des nouveaux intrants
 - > Pouvoir de négociation des clients et fournisseurs
 - > Menace des produits de substitution
- Analyse interne
 - > Segmentation
 - > Cycle de vie de produit
 - > Matrice attrait / Atout

C. Réaliser une analyse financière

- Analyser l'activité
- Analyser la rentabilité
- Analyser les capitaux employés et la structure financière

... Suite page suivante

ELABORATION DE VOTRE BUSINESS PLAN

Suite du programme

D. Présenter votre projet

- Définir la mission de l'entreprise
- Définir les objectifs stratégiques et opérationnels sur la durée du plan
- Décrire le modèle économique
- Établir la chaîne de valeur
- Présenter les plans d'actions

E. Bâtir les prévisions d'activité

- Étudier le marché sous l'angle Marketing
 - > Étude de marché
 - > Étudier les Panel
 - > Étude quantitative et qualitative
- Les méthodes pour bâtir vos prévisions de ventes
 - > Première méthode : à partir du marché d'ensemble et extrapoler
 - > Deuxième méthode : à partir de l'entreprise et extrapoler
 - > Troisième méthode : à partir des coûts d'investissement

F. Les critères financiers de sélection d'investissement

- Le délai de récupération de l'investissement initial
- Le délai de récupération à partir des flux actualisés
- La valeur actualisée nette
- Le taux de rendement interne
- L'indice de profitabilité
- Les ratios de rentabilité économique

G. Évaluer les Risques

- Identifier les principaux risques
- Analyser la sensibilité
- Analyser la réversibilité

H. Présenter votre Business Plan

La Gestion de Besoin en Fonds de Roulement de la Trésorerie et des Risques

Réf : C&F_GFDR_03



5 Jours

Objectifs

- Maîtriser les principaux mécanismes de gestion financière.
- Comprendre et analyser les postes d'exploitation.
- Comprendre les risques inhérents à la gestion de trésorerie
- Gestion optimale du besoin en fonds de roulement.

Programme

A. Gestion du besoin en fonds de roulement

- Introduction sur des notions de base de besoin en fonds de roulement
- La Gestion du poste Client
- La Gestion du poste Fournisseur
- La Gestion des Stocks

B. Gestion de trésorerie quotidienne

- Les notions de bases de la gestion de trésorerie
- La gestion de trésorerie d'une entreprise
- La gestion de trésorerie au sein d'un groupe
- Les produits de placement

5. Les évolutions du métier de trésorerie

C. La gestion des risques dans une entreprise

- Introduction à la gestion des risques
- La mesure des risques financiers
- Les principes de gestion des risques

D. Étude de cas pratique : Analyse comparative des postes d'exploitation de trois types d'entreprise, gestion BFR, analyse des risques

MONTAGE D'UN DOSSIER DE CREDIT D'INVESTISSEMENT

Réf : C&F_MDCI_04



4 Jours

Objectifs

- Analyser le fonctionnement de l'entreprise.
- Apprécier le développement de l'entreprise.
- Connaître les différents types de crédit d'investissement.
- Monter le dossier de crédit d'investissement auprès de la banque.

Programme

A. Les différents types de crédit d'investissement proposés les Banques

1. Les crédits à moyen terme
2. Les crédits à long terme
3. Le crédit-bail ou leasing
4. Le financement de la promotion immobilière

B. Montage administratif du dossier de crédit d'investissement

1. Les documents administratifs et juridiques
2. Les documents techniques
3. Les documents fiscaux et parafiscaux

C. Montage Financier du dossier de crédit d'investissement

1. Analyser la viabilité de votre projet
 - a. Analyser votre marché
 - b. Analyser l'aspect commercial du projet
 - c. Analyser l'aspect technique et processus du projet
 - d. Analyser les coûts du projet
2. Analyser votre projet sans le concours bancaire
 - a. Présenter la Durée de Vie de votre investissement
 - b. Effectuer la Comparaison des flux de trésorerie
 - c. Déterminer vos flux de trésorerie générés par l'investissement
 - d. Élaborer votre de échéancier d'investissement
 - e. Élaborer votre échéancier d'amortissement des immobilisations
 - f. Déterminer de la valeur résiduelle de vos investissements (VRI)
 - g. Déterminer votre besoin en fond de roulement et son évolution

... Suite page suivante

MONTAGE D'UN DOSSIER DE CREDIT D'INVESTISSEMENT

Suite du programme

- h. Élaborer votre compte de résultat prévisionnel
 - i. Élaborer votre du tableau Emplois/Ressources
 - j. Présenter les critères de rentabilité de l'investissement
 - Le délai de récupération (DR)
 - Le délai de récupération actualisé (DRA)
 - La valeur actuelle nette (VAN)
 - L'indice de profitabilité (IP)
 - Le taux de rentabilité interne (TRI)
3. Analyser votre projet avec le concours bancaire
 - a. Déterminer les flux de trésorerie de votre projet avec le financement bancaire
 - b. Établir l'échéancier de remboursement
 - c. Établir votre Plan de mobilisation des capitaux
 - d. Établir votre Plan de financement
 - e. déterminer la rentabilité des capitaux
 - f. Analyser de la rentabilité des fonds propres
 - g. Analyser de la rentabilité de l'emprunt
 - La valeur actuelle nette de l'emprunt
 - Le taux de rentabilité des fonds propres (TRFP)
 - La valeur actuelle nette des fonds propres(VANFP)
 - le délai de récupération des fonds propres(DRFP)
- D. Étude de cas pratique : effectuer un montage financier d'un dossier d'investissement.**

MONTAGE D'UN DOSSIER DE CREDIT D'EXPLOITATION

Réf : C&F_MDCE_05



4 Jours

Objectifs

- Analyser le fonctionnement de l'entreprise.
- Connaître les différents types de crédit d'exploitation.
- Monter le dossier de crédit d'exploitation auprès de la banque.

Programme

A. Les différents types de crédit d'exploitation proposés les Banques

1. Les crédits de trésorerie (crédits par caisse)
 - a. La Facilité de Caisse
 - b. Le Découvert
 - c. Le Crédit de Campagne
 - d. L'escompte Papier commercial
 - e. Les avances (Avance sur titres ; Avance sur marchandises et Avance sur délégation de marchés)
2. Les crédits d'engagement (crédit par signature)
 - a. Les cautions
 - Les cautions douanières
 - Les cautions fiscales :
 - Les cautions délivrées à l'occasion des marchés publics
 - b. L'aval

B. Montage administratif et Financier du dossier de crédit d'exploitation.

1. Documents administratifs
2. Documents juridiques
3. Documents fiscaux et parafiscaux
4. Documents financiers
 - a. Bilans et compte de résultat fiscaux des trois derniers exercices
 - b. Business plan
 - c. Plan de trésorerie prévisionnel mensuel sur douze (12) Mois
 - d. Détermination des besoins réels en crédit d'exploitation
 - e. Plan de financement d'exploitation (avec le concours bancaire)

C. Étude de cas Pratique : effectuer un montage administratif et financier d'un dossier de crédit d'exploitation.

OPERATIONS DE COMMERCE EXTERIEUR

Réf : C&F_COMEX_06



2 Jours

Objectifs

- Comprendre les mécanismes de commerce extérieurs.
- Comprendre les opérations d'importations/exportations.
- Optimisation de la réalisation des opérations à l'international.

Programme

A. Les incoterms et Documents commerciaux

1. Définition des incoterms
2. Classification des incoterms
3. Documents commerciaux
 - a. Documents de prix (factures pro forma, définitive, consulaire, douanière...)
 - b. Documents de transport (Connaissance Maritime, LTA, LTR, LTF)
 - c. Documents d'assurance (contrat assurance, police, avenant.....)
 - d. Documents divers (certificat de qualité, sanitaire, d'origine.....)

B. Opération de crédit Documentaire

1. Définition de Crédit Documentaire
2. Formes de Crédit Documentaire
 - a. CREDOC révocable
 - b. CREDOC irrévocable
 - c. CREDOC irrévocable et confirmé
3. Crédit Documentaire spécifiques
 - a. CREDOC Révolving
 - b. CREDOC Transférable
 - c. CREDOC Back to Back
 - d. CREDOC Red Clause
 - e. CREDOC Stand By
4. Mode de réalisation/Règlement de Crédit Documentaire
 - a. Paiement à Vue
 - b. Paiement Contre Acceptation
 - c. Paiement Différé
 - d. Paiement Par Négociation

... [Suite page suivante](#)

OPERATIONS DE COMMERCE EXTERIEUR

Suite du programme

5. Procédure de de Crédit Documentaire
 - a. Ouverture de la Lettre de CREDOC
 - b. Présentation de la Lettre de CREDOC
 - c. Règlement de la Lettre de CREDOC
6. Avantages et inconvénients de Crédit Documentaire
- C. Opérations de Remises Documentaire**
 1. Définition de la REMDOC
 2. Formes de la REMDOC
 - a. Documents contre paiement
 - b. Documents contre acceptation
 3. Avantages et inconvénients de la REMDOC
- D. Opérations de Transfert Libre.**

La taxe de la formation et la préparation du dossier de participation à l'offre de formation

Réf : C&F_TAFO_07



1 Jours

Objectifs

- A l'issue de la formation, les participants seront capables :
- D'élaborer le bilan de formation ;
 - De maîtriser l'évaluation de l'offre de formation.

Public

Personnel RH et formation, personnel comptabilité et finances

Programme

- Accueil
- Présentation et expression des attentes
- Aperçu historique
- Aspects réglementaires de la gestion de la taxe de formation continue et de la formation par apprentissage ;
- Pièces à établir, à demander en prévision du dossier de participation à l'offre de formation ;
- Étapes de gestion du dossier d'obtention de l'attestation de participation à l'offre de formation ;
- Périodes et lieux de dépôts du dossier de participation à l'effort de formation ;
- Actions à accomplir après la délivrance de l'attestation.
- Débats
- Etudes de cas et exercices d'application.

NB : se munir du plan de formation, du montant de la masse salariale semestrielle de l'effectif et d'une calculatrice.

TECHNIQUES BANCAIRES (EFFETS DE COMMERCE)

Réf : C&F_BANK_08



2 Jours

Objectifs

- Meilleure connaissance des effets de commerce.
- Utilisation optimale des effets de commerce via la banque

Programme

A. Le chèque

1. Définition
2. Fonctions du chèque
3. Mentions obligatoire du chèque
4. Caractéristiques du chèque
5. Transmission du chèque
6. Barrement du chèque
7. Certification du chèque
8. Les différents types du chèque
9. Délai de prescription et de présentation du chèque

B. La lettre de change

1. Définition de la lettre de change
2. Intervenants lors de la création de la lettre de change
3. Utilité de la lettre de change
4. Conditions de validité d'une lettre de change
5. Conditions de fonds
6. Conditions de formes (Mentions obligatoires)
7. Mentions facultatives de la lettre de change
8. Endossement de la lettre de change
9. Présentation de la lettre de change pour le paiement
10. Paiement partiel de la lettre de change
11. Recours faute d'acceptation et faute de paiement

C. Mole billet à ordre

1. Définition du Billet à Ordre
2. Caractéristiques du Billet à Ordre
3. Mentions Obligatoires du Billet à Ordre
4. Échéance du Billet à Ordre
5. Aval du Billet à Ordre
6. Provision du Billet à Ordre
7. Endossement du Billet à Ordre
8. Paiement du Billet à Ordre

Copyrights

© Safety Integrated Solution, 2018.