



FORMATION EN PRESENTIEL ET/OU EN DISTANCIEL (SELON LE THEME)

# GESTION ET PRÉVISION DE TRÉSORERIE

Dernière mise à jour le 16/10/2024.

## OBJECTIF

Evaluer la situation de trésorerie de l'entreprise

## COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Comprendre et mettre en place un système de veille "solvabilité client"
- Mettre en œuvre des leviers d'amélioration du Besoin en Fonds de Roulement
- Construire un budget et plan de trésorerie

## PUBLIC CONCERNÉ

Comptables uniques de PME, responsables comptables ou financiers. Plus généralement, toutes personnes souhaitant maîtriser sa trésorerie.

## MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Vous pouvez vous inscrire pour suivre une de nos formations jusqu'à la veille de la date de démarrage si la formation est financée directement par votre entreprise ET si le nombre maximum de participants n'est pas atteint. Si la formation est financée via un OPCO, vous devez au préalable avoir obtenu un accord de ce dernier.

## MODALITÉS DE DÉROULEMENT DE L'ACTION DE FORMATION

Formation présentielle ou distancielle dispensée par un formateur expérimenté. La formation alterne des exposés théoriques, des démonstrations et la mise en pratique au travers d'exercices et de cas concrets.

Tarif

**1450 € HT**  
par participant

Réf.

**GESTRESO**

Contact

0465260114  
contact@univlearn.fr  
<https://univlearn.fr/>

## PRÉ-REQUIS

- Connaissances comptables de base

## MÉTHODES ET MOYENS MOBILISÉS

Evaluation des acquis tout au long de la formation à travers des Tps, des Quizz ; Evaluation de satisfaction de fin de formation ; Attestation de fin de formation précisant les modules acquis et en cours d'acquisition ; Support de cours remis en fin de session.



Niveau

Autres formations  
professionnelles continues



Modalité

Présentiel



Effectif par session

2 mini > 8 maxi



Durée

14 heures / 2 jour(s)



## PROGRAMME

### Module 1 : L'approche par le bilan et le compte de résultat

Présentation et lecture du bilan.  
Les différents postes à l'actif du bilan liés à la trésorerie.  
Les différents postes au passif du bilan liés à la trésorerie.  
Le compte de résultat.  
Travaux pratiques : Monter des bilans et des comptes de résultat simple

### Module 2 : Identifier les sources d'information pour la prévision de trésorerie

Maîtriser le cycle d'exploitation.  
Comprendre les lois d'encaissement et de décaissement.  
Élaborer les budgets d'investissement et de financement à moyen et longs termes.

### Module 3 : Evaluer la situation de trésorerie de l'entreprise

Analyser les équilibres d'exploitation : déterminer le Besoin de Fonds de Roulement (BFR).  
Utiliser les tableaux de flux.  
Analyser la situation à partir du compte de résultat : comprendre et respecter la règle d'optimisation des marges.  
Déterminer la Capacité d'Auto-Financement (CAF) de l'entreprise.  
Connaître les différentes causes traditionnelles de non-fiabilité des prévisions annuelles de trésorerie.  
Ateliers pratiques : Analyse des hauts et bas de bilans. Présenter un bilan fonctionnel. Calculer un Besoin en Fonds de Roulement, évaluer la situation de trésorerie d'une entreprise.

### Module 4 : Construire un budget et plan de trésorerie

S'initier à la construction budgétaire : la terminologie et la notion de gestion budgétaire.  
Comprendre l'importance de la scénarisation d'un budget de trésorerie.  
Construire un plan de trésorerie.  
Élaborer et articuler les différents budgets : des ventes, de production, d'approvisionnement, des services généraux...  
Procéder à un contrôle budgétaire : analyser les écarts sur coûts et sur ventes.  
Mettre en place des actions correctives.  
Ateliers pratiques : Construire un prévisionnel de trésorerie et procéder à son analyse.

### Module 5 : Comprendre et mettre en place un système de veille "solvabilité client"

Comprendre l'importance de la mise en place d'un système de veille client.  
Analyser la solvabilité et la rentabilité des clients : ratios de structure et de liquidité, de gestion et d'activité...  
Sécuriser la transformation de vos créances en trésorerie.  
Détecter les signaux d'alerte avant la défaillance d'un client.  
Comprendre la législation de prévention des entreprises en difficultés.  
Focus : rappel de la Loi de Modernisation de l'Économie (LME) du 4/08/2008 sur la nouvelle réduction du crédit client.  
Ateliers pratiques : Calculer et analyser des ratios de structure et de liquidité et autres indicateurs de la solvabilité d'un client.

### Module 6 : Mettre en œuvre des leviers d'amélioration du Besoin en Fonds de Roulement

Connaître les actions à mettre en œuvre pour améliorer sa trésorerie.  
Connaître les actions à mettre en œuvre pour améliorer ses marges.  
Optimiser son Besoin en Fonds de Roulement.  
Optimiser les délais de règlement moyens.  
Ateliers pratiques : Optimiser le Besoin en Fonds de Roulement de son entreprise, réduire les délais de règlements clients.



### INTERVENANT(S)

Consultant formateur ayant la double compétence pédagogique et technique

### ÉVALUATION

Chaque module de cours est concrétisé par un TP afin de permettre l'acquisition d'un vrai savoir-faire sur tous les points abordés, Questions posées par le formateur tout au long de la formation à l'oral ou à travers un QCM

### ATTRIBUTION FINALE

Attestation individuelle de formation