



3

Jours

L'arrêté des comptes - Règles comptables et fiscales

dans COMPTABILITE - ARRETE ET CLOTURE DES COMPTES / Réf : COM-ARCC-2

Objectifs de la formation

- Préparer l'arrêté de compte
- Etablir le traitement comptable et fiscale
- Régularisations
- Détermination du résultat fiscal
- Etablissement du bilan

Programme de la formation

À l'issue de la formation, les participants seront préparés à :

Jour 1 - Matin

1. Traiter la comptabilité et la fiscalité des immobilisations

- Immobilisations corporelles : caractéristiques, évaluation, comptabilisation
- Immobilisations incorporelles : caractéristiques, évaluation, comptabilisation

Jour 1 - Après-midi

2. Identifier les titres et les devises

- Les titres (valorisation et dépréciation)
- Les opérations en devises
- La régularisation des charges et des produits

Jour 2 - Matin

3. Définir les travaux d'inventaire sur les stocks



- Définition et rôles de l'inventaire
- La détermination du stock final
- La consommation réelle d'approvisionnement
- Le traitement comptable des stocks

Jour 2 - Après-midi

4. Distinguer les charges et les produits

- Les produits et charges constatés d'avance
- Les produits à recevoir et les charges à payer
- Les écritures de produits à recevoir

Jour 3 - Matin

5. Déterminer le résultat fiscal

- Le bénéfice imposable
- Le calcul et taux de l'impôt
- Ateliers pratiques

Jour 3 - Après-midi

6. Etablir le bilan du compte de résultat et l'annexe

Pré-requis

Maîtriser les opérations courantes de comptabilité jusqu'au bilan

Être sensibilisé à la nécessité de produire les comptes annuels d'une société

Public cible



Chef comptable, comptable

Pédagogie

Méthodes pédagogiques

- Exercices d'autopositionnement, partages d'expériences interactifs entre stagiaires
- Supports théoriques et pratiques
- Mises en situation

Modalités d'évaluation

- Alternance de situations d'évaluations formatives (questionnements d'évaluation et exercices d'application)
- Une attestation de formation reprenant l'ensemble des objectifs pédagogiques sera délivrée à chaque participant à l'issue de la formation.

Conditions Générales de Vente : LEXOM

I. Application des présentes conditions générales de vente

En passant la commande d'une formation, le CLIENT accepte sans réserve les présentes conditions générales de vente dans leur ensemble, nos conditions générales de vente prévalant sur toutes autres versions ou tout autre document contradictoire, notamment prospectus, publicités et sur tout autre document de l'acheteur, en particulier ses conditions générales d'achat.

Les présentes conditions générales de vente ne font pas obstacle à ce que des conditions particulières soient négociées avec tel client et soient consignées dans une convention de formation.

II. Proposition commerciale Description des services commandés / contrat définitif

2.1. Proposition commerciale

La prestation attendue donne lieu à l'établissement d'une proposition commerciale descriptive des travaux à exécuter précisant leur nature et leur objet.

La proposition commerciale détaillera la formation concernée, selon le modèle fourni dans le catalogue de LEXOM, comme suit :

- Intitulé et référence de la formation, date, lieu, durée, nombre et noms des participants, coût de la prestation et adresse de facturation.

Une formation ne peut en aucun cas s'apparenter à du coaching ou de l'accompagnement.

Afin de préserver la qualité de la formation, le nombre maximum de participants pourra être limité par LEXOM. Dans le cas où le nombre d'inscrits serait supérieur à celui préconisé par LEXOM, une seconde session pourra être organisée dans les mêmes conditions financières.

La proposition commerciale a une durée de validité de 30 jours à compter de son émission.

Pour acceptation de cette proposition commerciale, le CLIENT doit obligatoirement retourner la proposition commerciale paraphée, tamponnée, signée avec la mention manuscrite « BON POUR ACCORD » accompagnée des CGV paraphées et signées et d'un acompte de 30 % du prix TTC définitif total. LEXOM en accusera réception par mail et/ou télécopie.

Une fois le document signé et l'acompte reçu par LEXOM, toute modification demandée par le CLIENT sera subordonnée à l'acceptation expresse et écrite de LEXOM. Pour les clients personnes physiques, une convention est signée dans les termes prévus par la loi ; cette convention est paraphée, signée et adressée à LEXOM qui en accuse réception dans les mêmes formes que ci-dessus. La convention est accompagnée d'un acompte de 30% du prix total TTC.

En cas de commande de formation par un particulier personne physique, via le site internet, ce dernier bénéficie d'un délai de rétractation de 14 jours et ce conformément à la législation en vigueur. Dans ce cas aucune somme ne peut être exigée au Client. Passé le délai de 14 jours le Client sera tenu de régler l'acompte de 30 %.

2.2. Contrat définitif

En conséquence, le contrat n'est définitivement conclu qu'après réception de la proposition commerciale paraphée et signée, accompagnées impérativement d'un acompte de 30% du prix définitif. La signature du devis, accompagnée de la mention « Bon pour accord », vaut acceptation de nos conditions générales de vente sans réserve et confirme la commande de la prestation. La convention de formation ou tout autre document contractuel ne se substitue en aucun cas aux présentes conditions générales de vente. Seuls ceux-ci régissent le lien contractuel entre LEXOM et son client.

LEXOM s'octroie le droit de suspendre toute prestation en cas de non-retour des documents obligatoires signés comme indiqué ci-dessus et du versement de l'acompte de 30% dans les délais requis.

Non-versement de l'acompte : si le client retourne l'ensemble des documents obligatoires signés sans verser l'acompte de 30% et renonce finalement à la prestation, LEXOM s'octroie le droit de lui facturer des frais d'annulation correspondants au coût lié à l'élaboration de la proposition commerciale.

Modification de la formation : Les commandes étant définitives et irrévocables, toute demande de modification du service commandé par le CLIENT doit être soumise, par écrit, à l'acceptation de LEXOM. Toute prestation commandée est due en entier. De même, en cas de demande particulière du CLIENT concernant les conditions de fourniture des prestations, dûment acceptées par écrit LEXOM, les coûts liés feront l'objet d'une facturation spécifique complémentaire, sur proposition commerciale préalablement acceptée par le CLIENT

III. Prix et conditions de paiement

3.1. Détermination du prix

Tous nos prix sont indiqués hors taxes. Ils sont à majorer de la TVA au taux en vigueur. Les prix ne comprennent pas les frais de déplacement et de bouche des stagiaires. En revanche, ils comprennent les frais de déplacement et de bouche du formateur. La proposition commerciale est estimative du prix définitif fixé à partir d'un décompte détaillé en quantité et en prix de chaque prestation.

Le prix n'est ferme et définitif qu'à compter de la validation de la proposition commerciale par le CLIENT et LEXOM.

3.2. Délai de paiement

Les factures sont payables à l'ordre de la société LEXOM à la fin de la prestation, à leur réception.

3.3 Règlement par un OPCO (Opérateur de Compétences)

En cas de règlement de la prestation pris en charge par un OPCO, il appartient au CLIENT de :

- faire une demande de prise en charge avant le début de la formation et de s'assurer de l'acceptation de sa demande,
- indiquer explicitement sur la convention la prise en charge par l'OPCO et transmettre une copie de l'attestation de prise en charge à LEXOM,
- s'assurer du bon paiement de la prestation en cas de paiement partiel du montant de la formation par l'OPCO ; le solde sera facturé au CLIENT. Si l'OPCO n'a pas réglé LEXOM dans un délai d'un mois à compter de la fin de la prestation