



MAITRISER LA COMPTABILITE CLIENTS

Objectifs de la formation :

- Maîtriser les fondamentaux des contrats commerciaux.
- Participer efficacement au dispositif de contrôle interne.
- Comptabiliser les opérations de vente.
- Maîtriser les différents modes de paiement et les opérations de financement du poste clients.
- Traiter la TVA sur les opérations de vente.
- Évaluer et comptabiliser les opérations de clôture sur le processus ventes clients.

Programme :

Connaître les aspects juridiques de la relation client :

- Les bases des contrats de vente.
- La facturation : Règles et modalités.
- Les mentions obligatoires sur factures.
- Les clauses relatives au paiement : Traitement des intérêts de retard.

Participer à la maîtrise des risques du processus vente :

- Définir les caractéristiques d'un dispositif de contrôle interne :
 - Objectifs du contrôle interne.
 - Principes organisationnels.
- Identifier les risques du processus vente.
- Les différents types de contrôle à mettre en œuvre.

Enregistrer les opérations de facturation, d'encaissement et de financement :

- Enregistrement des opérations de vente :
 - Factures ; avoirs.
 - RRR.
 - Frais accessoires.
 - Ventes en devises.
- Maîtriser les caractéristiques des différents modes de paiement.
- Comptabilisation des règlements.
- Comment traiter les opérations de financement de l'encours clients :
 - Affacturage.
 - Escompte.
 - Dailly.
- La comptabilisation des impayés.



Traiter la TVA sur les opérations du cycle ventes clients :

- Principes de la TVA : Assujettissement, territorialité, taux, base imposable, fait générateur et exigibilité.
- Les opérations intracommunautaires :
 - Livraisons intracommunautaires.
 - Prestations de services.
- La TVA et les impayés.
- Le contrôle de cohérence :
 - CA déclaré et comptabilisé.

Participer à l'élaboration des arrêtés comptables :

- Analyser et justifier les comptes clients.
- Les règles de rattachement des produits à l'exercice.
- La comptabilisation des opérations de clôture.
- Évaluation et dépréciation des créances douteuses ou litigieuses.
- Enregistrement des créances devenues irrécouvrables.

Public concerné :

- Collaborateur comptable en charge du suivi de la comptabilité clients.

Méthode pédagogique :

Les cours tiennent compte des acquis et des capacités d'assimilation des participants. Le formateur a pour mission de répondre à la demande de façon permanente et individualisée.

Tout au long de la formation, le formateur alterne entre théorie, démonstration et pratique.

Mise à disposition de tout le matériel dédié à cette formation.

Intervenants :

Formateur spécialisé dans la comptabilité clients requérant un minimum de trois années de pédagogie appliquée dans la formation.