



Maîtriser la comptabilité clients

Les règles comptables, juridiques et fiscales

Le processus comptable ventes-clients constitue un enjeu majeur pour l'entreprise. En effet, toute "non qualité" dans le traitement de l'information a des conséquences dommageables pour l'entreprise dans la relation client, les paiements clients et la rapidité et la fiabilité des comptes.

Cette formation vous permet d'être un acteur efficace dans le processus de ventes de l'entreprise.

Pour qui ?

- Collaborateurs comptables en charge du suivi de la comptabilité clients.

Objectifs

- Maîtriser les fondamentaux des contrats commerciaux.
- Participer efficacement au dispositif de contrôle interne.
- Comptabiliser les opérations de vente, d'encaissement et 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.
- S'initier au recouvrement amiable.

Programme

1. 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.

2. Participer à la maîtrise des risques du processus vente

- Identifier les risques du processus vente.
- Les objectifs du contrôle interne du cycle vente.
- La mise en œuvre du contrôle interne.

3. Enregistrer les opérations de facturation, d'encaissement et de financement

- Enregistrement des opérations de vente : factures, avoirs, RRR, escompte, ventes en devises.
- Comptabilisation des règlements.
- Comment traiter les opérations d'affacturage, d'escompte...
- La comptabilisation des impayés.

4. 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

et prestations.

- La TVA et les impayés.
- Le contrôle de cohérence : CA déclaré et comptabilisé.

5. 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.

6. S'initier au recouvrement

- Mesurer les enjeux du crédit clients.
- Identifier les causes de retard.
- Comment relancer ?
- Savoir préserver la relation commerciale.

Les ^{at} + ^{at} de cette formation

- **Une formation complète** pour être un acteur efficace du processus ventes de l'entreprise.
- **Validations d'acquis** à chaque étape de la formation.
- **Des fiches techniques de synthèse** sont remises aux participants.

3 jours

1390 € HT



Paris: 66 € HT

Régions: 57 € HT

Réf: 6899

Paris
21/01 > 23/01
03/03 > 05/03
21/04 > 23/04
02/06 > 04/06
15/09 > 17/09



Conseils et inscriptions

01 55 00 90 90

Fax : 01 55 00 99 00 | espace-clients@cegos.fr

www.cegos.fr