

Comptabilité clients

Contrôler le cycle vente/client à l'heure de la dématérialisation

NOUVEAU



POUR QUI ?

Collaborateurs comptables, collaborateurs de l'administration des ventes, collaborateurs en charge de la gestion des clients

Prérequis : aucun niveau de connaissances préalable n'est requis



QUELS OBJECTIFS ?

- ▶ Appliquer les règles comptables, juridiques et fiscales de la comptabilité clients.
- ▶ Enregistrer les opérations courantes de vente, d'encaissement et de financement du poste clients.
- ▶ Analyser les encours clients pour assurer leur recouvrement.
- ▶ Définir les travaux d'inventaire à effectuer lors des arrêts comptables.
- ▶ Anticiper les risques d'impayés en pratiquant les techniques de relance si nécessaire.



POURQUOI CHOISIR CETTE FORMATION ?

Vous souhaitez maîtriser les règles comptables, juridiques et fiscales de la comptabilité clients.

Cette formation aide à situer les comptes clients dans la gestion d'entreprise, comprendre la facturation et l'encaissement, traiter la TVA sur les ventes et organiser le suivi des relances.



INFORMATIONS & INSCRIPTION

- ▶ Cette formation peut être organisée en intra-entreprise
- ▶ **Mode d'animation :** présentiel (à l'Espace Formation GERESO de Paris Montparnasse) et/ou distanciel selon vos demandes.
- ▶ **Nous contacter :**
Tél. 02 43 23 09 09 – Mail : contact@finharmony.net
Site web : finharmony.net

PROCHAINES SESSIONS

- ▶ 4 et 5 mars 2027
- ▶ 10 et 11 juin 2027
- ▶ 30 septembre 2027 et 1^{er} octobre 2027



TARIF : 1 610 € HT



Spécialisation



2 jours

PROGRAMME DE VOTRE FORMATION

Ce programme est mis à jour en temps réel pour prendre en compte les dernières nouveautés introduites par la réforme de la facturation électronique.

- ▶ **Positionnement des comptes clients dans la gestion d'entreprise**
 - Au bilan : le Besoin en Fonds de Roulement (BFR) – Portée financière du crédit client
 - Dans le compte de résultat
- ▶ **Principes généraux de facturation et procédures comptables cycle vente/client**
 - Règles et modalités juridiques de facturation
 - les Conditions Générales de Vente (CGV)
 - le devis, le bon de livraison
 - la facture : différents types de factures et mentions obligatoires
 - modes de transmission et règles relatives à la dématérialisation
 - facturation électronique : champs d'application, calendrier, choix des plateformes, incidences sur factures, *e-invoicing* et *e-reporting*
 - clauses relatives au paiement
 - Les procédures comptables relatives au processus vente/client
 - risques comptabilité clients
 - contrôle interne appliqué au cycle vente/client
- ▶ **Comptabilisation des opérations de facturation et d'encaissement**
 - Enregistrement des opérations de facturation
 - ventes de biens, prestations de services, frais accessoires, emballages et consignes
 - avoirs, rabais/remises/ristournes accordés, escomptes
 - factures en devises étrangères
 - pénalités de retard
 - Enregistrement des opérations de règlement : espèces, chèques, virements, cartes bancaires, effets de commerce, devises étrangères et affacturage
 - Traitement comptable et administratif des impayés
- ✓ **APPLIQUER | Cas pratiques : comptabilisation d'opération de ventes et d'encaissement clients**
- ▶ **Gestion de la TVA sur les opérations de ventes**
 - Base imposable
 - Taux de TVA applicables
 - Fait générateur et exigibilité
 - Autoliquidation de TVA dans le cadre de la sous traitance immobilière
 - TVA internationale : règles de territorialité de la TVA
 - TVA intracommunautaire : mécanismes et risques
 - TVA et impayés : quelles implications ?
 - Les contrôles à effectuer
- ✓ **ÉVALUER | Quiz sur l'imposition à TVA d'opérations de vente**
- ▶ **Travaux d'inventaire**
 - Analyse et justification des comptes : lettrage (position des comptes clients, échéancier)
 - Conséquence de la séparation des exercices : produits constatés d'avance, produits à recevoir
 - Rattachement du produit à l'exercice
 - Évaluation des clients douteux et litigieux : valorisation et enregistrement comptable des dépréciations, suivi des dépréciations
 - Factures à établir et évaluation des encours de production
- ✓ **APPLIQUER | Cas pratique : comptabilisation d'opérations d'inventaire**
- ▶ **Suivi et relance des clients**
 - Anticiper les risques d'impayés : circulation de l'information entre les différents services
 - Matérialiser les causes du retard et ses effets
 - Techniques de relance et maintien des relations commerciales
- ✓ **ÉVALUER | Quiz de validation des acquis**

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Recueil de vos attentes depuis votre espace web 15 jours avant le début de la formation et auto-diagnostic de vos compétences.
Une diversité de méthodes pédagogiques pour répondre aux différents profils d'apprentissage, encourager la participation active et consolider les acquis par l'expérimentation et la pratique.

Supports pédagogiques :

Support d'animation, apports documentaires (fiches de synthèse, tableaux...) et autres ressources disponibles dans votre espace.

Pendant la formation :

Alternance de développements théoriques et d'illustrations tirées de cas réels. Une mise en situation des participants est proposée. De nombreux cas pratiques permettent de valider l'acquisition des compétences au fur et à mesure de la formation.

SUIVI ET ÉVALUATION DE LA FORMATION

Feuille d'emargement et attestation de fin de formation. Évaluation à chaud et à froid assurée par la solution LearnEval.