

Maîtriser la comptabilité clients



CF-45 2 Jours (14 Heures)

Description

Le processus comptable ventes-clients représente un enjeu majeur pour l'entreprise. En effet, toute 'non qualité' dans le traitement de l'information a des conséquences dommageables pour l'entreprise sur : la relation client, le respect des échéances de paiement, la fiabilité des comptes et les relations internes dans l'entreprise. Cette formation vous apporte les connaissances techniques dans les domaines juridiques, comptables et fiscaux utiles dans vos missions de comptable clients. Elle vous permettra d'être un acteur de la comptabilité incontournable et efficace dans le processus ventes-clients de l'entreprise.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Collaborateur comptable en charge du suivi de la comptabilité clients.

Prérequis

Aucun.

Les 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 de la formation

Maîtriser les aspects juridiques de la relation client

- Les bases des contrats de vente.
- La facturation : règles et modalités.
- Les modes de transmission des factures (EDI, dématérialisé, papier).
- 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.

- Identifier les risques du processus vente.
- Les différents types de contrôle.

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

- Enregistrement des opérations de vente : factures et avoirs ; RRR et escompte ; frais accessoires ; ventes en devises.
- Maîtriser les caractéristiques des différents modes de paiement.
- Comptabilisation des règlements.
- Les opérations de financement de l'encours clients.
- La comptabilisation des impayés.

Traiter la TVA sur les opérations de vente

- Principes de la TVA : assujettissement, territorialité, taux, base imposable, fait générateur et exigibilité.
- Les opérations intracommunautaires.
- 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.
- Les provisions pour risques liées aux ventes.
- Les dépréciations et créances irrécouvrables.