

Comptabilité client

Objectifs :

Connaître les principes comptables pour permettre de bons réflexes et assurer la conformité des comptes clients
Savoir enregistrer les écritures propres à la comptabilité clients, des opérations les plus simples au plus complexes
Savoir enregistrer les opérations de clôture liées au cycle 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

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

- ✓ Enregistrement des opérations de vente : factures, avoirs, RRR, escompte, 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 ; Daily
- ✓ La comptabilisation des impayés

Traiter la TVA sur les ventes

- ✓ Principes généraux de la TVA : assujettissement, territorialité, taux, base imposable, fait générateur, exigibilité
- ✓ Opérations intracommunautaires : livraisons intracommunautaires et prestations de service
- ✓ Contrôles de cohérence : chiffre d'affaires déclaré / chiffre d'affaires comptabilisé

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
- ✓ Evaluation des clients douteux et litigieux : principe et enregistrement comptable
- ✓ Factures à établir et évaluation des encours de production

Gestion du recouvrement et des impayés

- ✓ Portée financière du crédit client
- ✓ Matérialiser les causes du retard et ses effets : nature du problème
- ✓ Techniques de relance et maintien des relations commerciales

Code : A120

En présentiel :

Durée : 2 jours

Prix : 990 € HT

Lieu : Paris

Liste des dates :

04 au 05 janvier
07 au 08 mars
06 au 07 juin
29 au 30 août
21 au 22 novembre

En distanciel :

Durée : 3 sessions de 0,5 jour et 1 heure de coaching individuel

Prix : 810 € HT

Liste des dates :

Janvier : 03 matin, 05 matin et 09 matin
Avril : 03 matin, 05 matin et 08 matin
Juillet : 03 matin, 05 matin et 08 matin
Octobre : 03 matin, 07 matin et 09 matin

Public concerné :

Responsable, collaborateur comptable, administrateur des ventes, collaborateur en charge de la gestion des clients

Intervenants :

Spécialiste de la comptabilité

Pré-requis :

Aucun

Techniques d'animation :

Alternance de théorie et de pratique.
Exercices individuels et collectifs.
Retour d'expériences.
Echanges.
Etudes de cas.
Entraînements.

Les écritures de clôture pour une approche globale de la fonction des comptes clients

- ✓ Evaluation des créances douteuses
- ✓ Les dotations et reprises de provisions et impact fiscal
- ✓ Les pertes irrécouvrables
- ✓ Incidence de la TVA
- ✓ Le contrôle de cohérence entre le chiffre d'affaires et la TVA collectée au cours de l'exercice
- ✓ Revue du cycle clients
- ✓ Justifications au travers du dossier de travail pour chaque arrêté comptable
- ✓ Impact sur le bilan
- ✓ Le compte de résultat et l'annexe