

# COMPTABILITÉ CLIENTS

**2 jours**

## CONTRÔLER LE CYCLE VENTE/CLIENT À L'HEURE DE LA DÉMATÉRIALISATION

### PROGRAMME DE LA FORMATION

#### 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
  - 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

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

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

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

Quiz de validation des acquis

#### 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 arrêtés comptables.
- Anticiper les risques d'impayés en pratiquant les techniques de relance si nécessaire.

#### LES PLUS DE CETTE FORMATION

- De nombreux exercices pratiques, études de cas, quiz et QCM pour s'approprier les techniques présentées et valider ses acquis
- Une consultante spécialiste en comptabilité, fiscalité et gestion d'entreprise pour répondre à toutes les questions annexes
- Une formation indispensable pour organiser la circulation de l'information relative aux clients en interne, assurer la fiabilité des comptes et améliorer la trésorerie de l'entreprise

#### PUBLIC ET PRÉREQUIS

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

#### MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

Questionnaire adressé aux participants 15 jours avant la formation pour connaître leurs attentes  
 Méthodes pédagogiques : apports théoriques et pratiques (cas concrets, exemples d'application)  
 Mise à disposition d'un support pédagogique et d'un accès personnel à des e-ressources en ligne à l'issue de la formation  
 Consultants sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques, expertise métier et expériences professionnelles

#### SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'émargement et attestation de fin de formation  
 Évaluation à chaud et à froid

#### TARIFS

1 545 € HT - Réf : CTA-CCLI

Validité : 30 juin 2025

#### PROCHAINES SESSIONS

**Paris Montparnasse ou à distance :**  
**les 6 et 7 novembre 2025**

