

Comptabilité des entreprises

Maîtriser la comptabilité client

3 jours (21h00) | ★★★★★ 4,6/5 | CPTCPT-CLI | Évaluation qualitative de fin de stage |
Formation délivrée en présentiel ou distanciel ⁽¹⁾

Formations Management & soft skills › Comptabilité - Fiscalité - Gestion › Comptabilité des entreprises



À l'issue de ce stage vous serez capable de :

- Mémoriser les principes comptables
- Mémoriser les règles juridiques et fiscales applicables à la comptabilité client
- Intégrer les calculs des différences de change
- Intégrer les principes comptables et les aspects juridiques du cycle de vente
- Saisir les opérations d'inventaires liées aux ventes et créances clients
- Utiliser des méthodes de prévention et de recouvrement amiable des impayés.

Niveau requis

Connaître les fondamentaux de la comptabilité générale.

Public concerné

Comptables en charge de la comptabilité client ou comptables uniques.

Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2i Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émarginée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

(1) Modalité et moyens pédagogique :

Formation délivrée en présentiel ou distanciel * (e-learning, classe virtuelle, présentiel à distance). Le formateur alterne entre méthodes ** démonstrative, interrogative et active (via des travaux pratiques et/ou des mises en situation). La validation des acquis peut se faire via des études de cas, des quiz et/ou une certification.

Les moyens pédagogiques mis en oeuvre (variables suivant les formations) sont : ordinateurs Mac ou PC (sauf pour les cours de l'offre Management), connexion internet fibre, tableau blanc ou paperboard, vidéoprojecteur ou écran tactile interactif (pour le distanciel). Environnements de formation installés sur les postes de travail ou en ligne. Supports de cours et exercices.

* Nous consulter pour la faisabilité en distanciel. ** Ratio variable selon le cours suivi.

Programme

Introduction

- Présentation de chacun
- Attentes et objectifs visés de chaque participant
- Présentation de la formation

L'organisation de la comptabilité client

- La connaissance du contrôle interne et des procédures à appliquer
- Les principes comptables et incidences sur le cycle client / chiffre d'affaires

Les aspects juridiques de la relation client

- Mentions du contrat de vente et clauses relatives au paiement
- Règles et mentions obligatoires de facturation
- Escomptes et intérêts de retard

La comptabilisation des opérations de vente

- Factures, avoirs, rabais, remises et ristournes...
- Enregistrement des ventes en devises et différences de conversion
- Retenues de garantie et révision de prix

L'enregistrement des encaissements

- Comptabilisation des règlements et lettrage des comptes clients
- Les effets à recevoir
- Les impayés
- Enregistrement des différences de change

La comptabilité client et la gestion de la TVA

- Règles d'assujettissement, base d'imposition et taux applicables
- Fait générateur et exigibilité, TVA sur les débits ou sur les encaissements
- Livraison intracommunautaire et prestation de service
- Contrôle de la cohérence entre le chiffre d'affaires comptabilisé et le chiffre d'affaires déclaré
- Calcul et comptabilisation de la TVA

L'arrêté des comptes

- Analyse, justification et circularisation des comptes clients
- Comptabilisation des rattachements des produits à l'exercice
- Dépréciations des créances douteuses
- Les pertes irrécouvrables
- L'impact des comptes clients dans les comptes annuels

La prévention des impayés et le recouvrement amiable

- Analyse des retards de paiement
- Méthodes préventives
- Gestion juridique du recouvrement des impayés
- Traitement spécifique des entreprises en difficulté

Synthèse de la session

- Réflexion sur les applications concrètes que chacun peut mettre en oeuvre dans son environnement
- Conseils personnalisés donnés par l'animateur à chaque participant

- Bilan oral et évaluation à chaud

Modalités d'évaluation des acquis

- En cours de formation, par des mises en situation contextualisées évaluées
- Et, en fin de formation, par un questionnaire d'auto-évaluation ou une certification (M2i ou éditeur)