

# Maîtriser la comptabilité clients

-Référence: **CF-45**

-Durée: **2 Jours (14 Heures)**

## 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
- 

## A qui s'adresse cette formation ?

### POUR QUI :

- Collaborateur comptable en charge du suivi de la comptabilité clients.

### PRÉREQUIS :

- Aucun.

## Programme

- **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.



(+212) 5 22 27 99 01



(+212) 6 60 10 42 56



Contact@skills-group.com

Nous sommes à votre disposition :  
De Lun - Ven 09h00-18h00 et Sam 09H00 – 13H00

Angle bd Abdelmoumen et rue Soumaya, Résidence Shehrazade 3, 7ème étage N° 30  
Casablanca 20340, Maroc