

Formation : Maîtriser la comptabilité client

règles juridiques, comptables et fiscales

Cours pratique - 2j - 14h00 - Réf. MCC

Prix : 1540 € H.T.

★★★★☆ 4,8 / 5

Clé en main

Formation éligible au financement Mobilités

Connaître et appliquer les règles juridiques, comptables et fiscales de la comptabilité client est essentiel. Cette formation vous permettra d'en maîtriser les principes fondamentaux, d'anticiper les risques d'impayés et d'appliquer les méthodes de recouvrement amiable et contentieux.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- ✓ Maîtriser les aspects juridiques et réglementaires de la relation client
- ✓ Passer les principales écritures comptables relatives aux opérations avec les clients
- ✓ Maîtriser les calculs des différences de change
- ✓ Maîtriser les principaux calculs de TVA sur les opérations clients
- ✓ Saisir les opérations d'inventaires liées aux ventes et créances clients

Public concerné

Collaborateurs comptables en charge du suivi de la comptabilité clients.

Prérequis

Connaissance des mécanismes comptables de base.

Vérifiez que vous avez les prérequis nécessaires pour profiter pleinement de cette formation en faisant [ce test](#).

Méthodes et moyens pédagogiques

Travaux pratiques

Apports théoriques et exercices pratiques.

PARTICIPANTS

Collaborateurs comptables en charge du suivi de la comptabilité clients.

PRÉREQUIS

Connaissance des mécanismes comptables de base.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Modalités d'évaluation

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Programme de la formation

1 Les aspects juridiques de la relation client

- Les mentions du contrat de vente et les clauses relatives au paiement.
- Les règles et les mentions obligatoires de facturation.
- Les escomptes et les intérêts de retard.
- L'incidence sur le besoin en fonds de roulement (BFR).

Exercice

Vérification et validation d'une facture.

2 La comptabilisation des opérations de vente

- Les factures, les avoirs, les rabais, les remises et les ristournes...
- L'enregistrement des ventes en devises et les différences de conversion.
- Les retenues de garantie et les révisions de prix.

Exercice

Enregistrement d'opérations de ventes classiques et spécifiques. Calcul et enregistrement des différences de change.

3 La comptabilisation des opérations d'encaissement

- La comptabilisation des règlements et le lettrage des comptes clients.
- Le traitement des opérations de financement de l'encours client : affacturage, escompte et Dailly.
- L'enregistrement des différences de change.

Exercice

Enregistrement de règlements par effets de commerce avec présence de traites impayées.

4 La comptabilité client et la gestion de la TVA

- Les règles d'assujettissement, la base d'imposition et les taux applicables.
- Le fait générateur et l'exigibilité, la TVA sur les débits ou sur les encaissements.
- La territorialité de la TVA. La TVA et les impayés.

Exercice

Enregistrement de prestations de service avec TVA sur les encaissements. Saisie de factures pour des clients étrangers. Analyse des conséquences sur la déclaration de TVA.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les formations pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque formation ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le participant a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Pour toute question ou besoin relatif à l'accessibilité, vous pouvez joindre notre équipe PSH par e-mail à l'adresse psh-accueil@orsys.fr.

5 L'arrêté des comptes

- L'analyse, la justification et la circularisation des comptes clients.
- La comptabilisation des rattachements des produits à l'exercice.
- Les dépréciations des créances douteuses.

Exercice

Saisie d'écritures d'inventaire liées aux ventes et aux dépréciations des créances clients.

Solutions de financement

Plusieurs solutions existent pour financer votre formation et dépendent de votre situation professionnelle.

Découvrez-les sur notre page [Comment financer sa formation](#) ou [contactez votre conseiller formation](#).

Financement par les OPCO

- Adhérents Mobilités, découvrez les avantages négociés par votre OPCO en cliquant [ici](#)

Horaires

Les cours ont lieu de 9h à 12h30 et de 14h à 17h30.

Les participants sont accueillis à partir de 8h45. Les pauses et déjeuners sont offerts.

Pour les formations de 4 ou 5 jours, quelle que soit la modalité, les sessions se terminent à 16h le dernier jour.

Dates et lieux

CLASSE À DISTANCE

2026 : 22 juin, 5 nov.

PARIS LA DÉFENSE

2026 : 22 juin, 5 nov.