



Comptabilité Clients

Lien : <https://maroc-performance.com/formation/comptabilite-clients>

 DURÉE
2 jours (14h)

 RÉFÉRENCE
FNC90

 CATÉGORIE
**Comptabilités
Auxiliaires**

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- ✓ Maîtriser les aspects juridiques et réglementaires de la relation client
- ✓ 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
- ✓ Maîtriser les principaux calculs de TVA sur les opérations clients
- ✓ Evaluer et comptabiliser les opérations de clôture sur le processus ventes clients

POUR QUI ?

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



Programme détaillé

1 / 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

2 / Les aspects juridiques de la relation client

- Mentions du contrat de vente et clauses relatives au paiement
- Règles et mentions obligatoires de facturation
- Les modes de transmission des factures (EDI, dématérialisé, papier)
- Les mentions obligatoires sur factures
- Les clauses relatives au paiement : traitement des intérêts de retard
- Les escomptes et les intérêts de retard
- L'incidence sur le besoin en fonds de roulement (BFR)

3 / 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

4 / La comptabilisation des opérations de vente

- 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

5 / La comptabilité client et la gestion de la TVA

- 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

6 / L'arrêté des comptes

- 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

7 / 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

Approche pédagogique

- ✓ Support Ecrit et Projection
- ✓ Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- ✓ Brainstorming et Jeux de Rôle
- ✓ Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- ✓ Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- ✓ Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

 03 au 04 Déc. 2026

 Distanciel

 Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

 **Téléphone** : +212 522 247 210

 **Email** : contact@maroc-performance.com

 **Web** : <https://www.maroc-performance.com>

Document généré le 23/10/2026 — Réf : FNC90
Maroc Performance — Tous droits réservés