



## Fiche d'identité Processus de vente



### Objectif

S'assurer du bon fonctionnement de la trésorerie sur une mission



### Entrée

Processus de pré-qualification



### Sortie

Paielement de facture de solde du client



### Indicateur

Bool : Fait ou non fait



### Documents associés

[Manuel Comptabilité](#)



### Période

Durée de la mission donc dépend de beaucoup d'éléments (exemple : la réactivité du client, la complexité du projet...)



### Responsable/Pilote

Trésori.ère.er.



### Acteurs

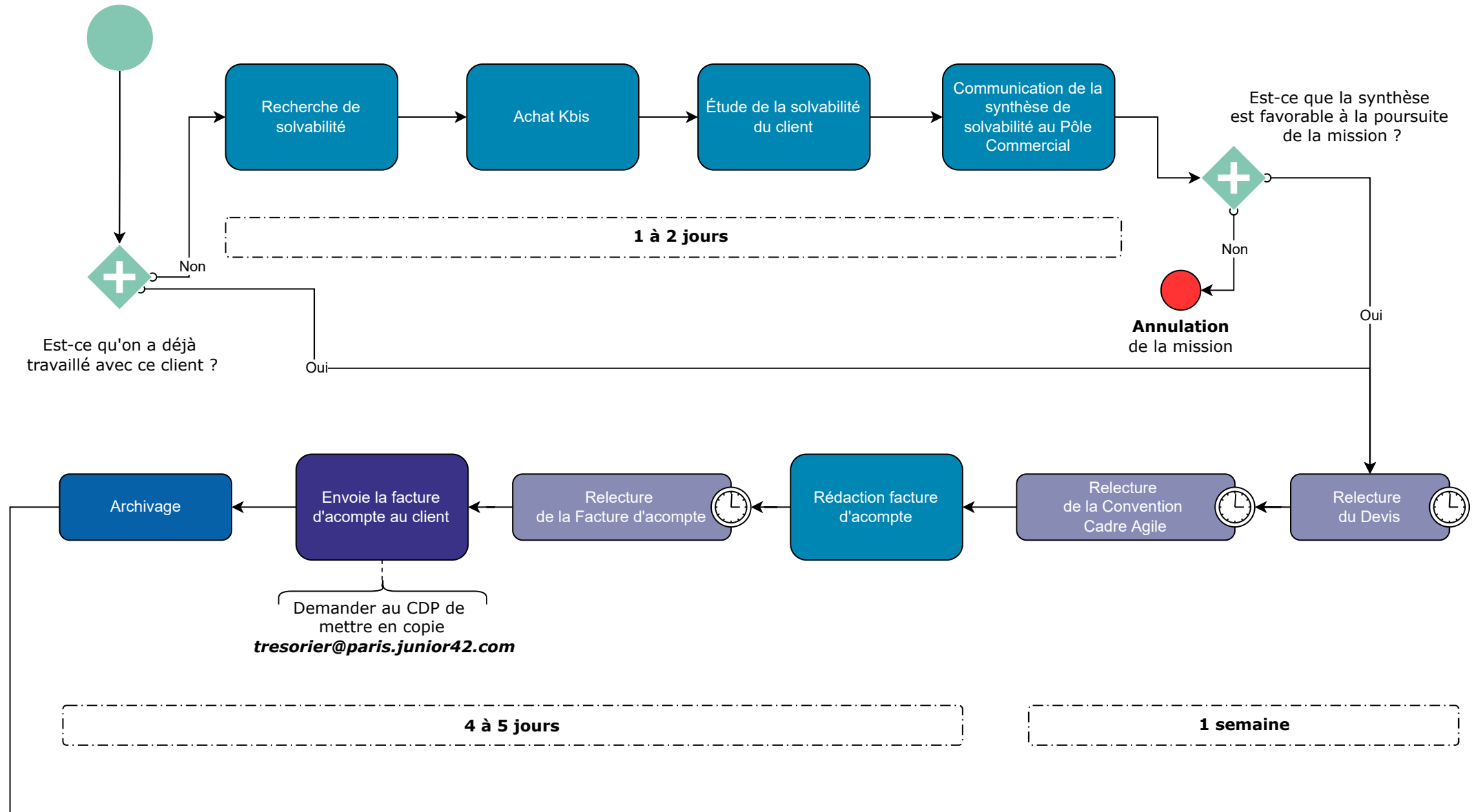
Étudiant, Vice-Trésori.ère.er., Pôle suivi-d'étude, Pôle Qualité, Président.e

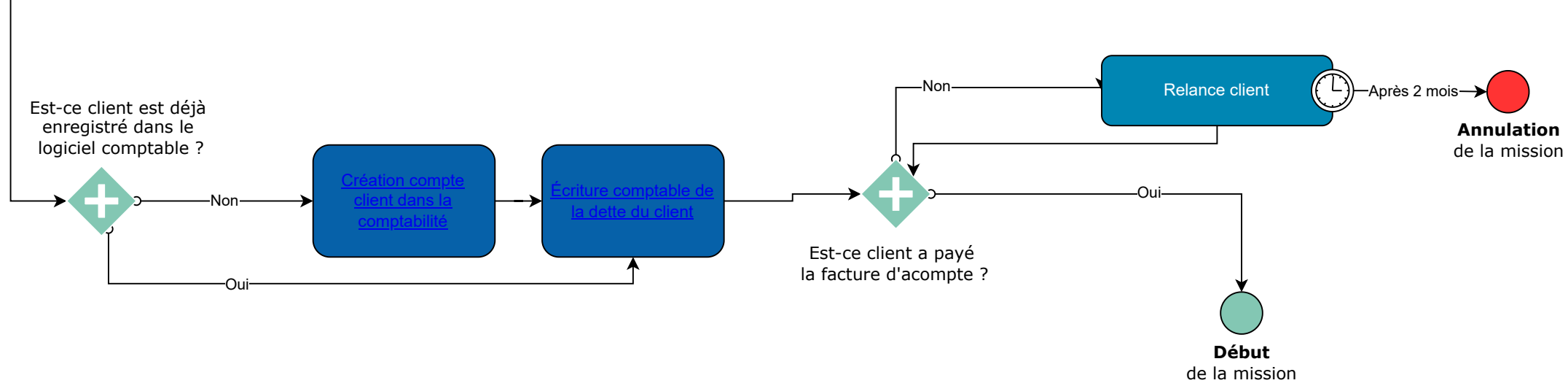
# Processus

## Processus de vente - pré-mission



**Début**  
Processus de préqualification  
terminé





1 jour

1 jour à 2 mois

## Légende

Trésorier

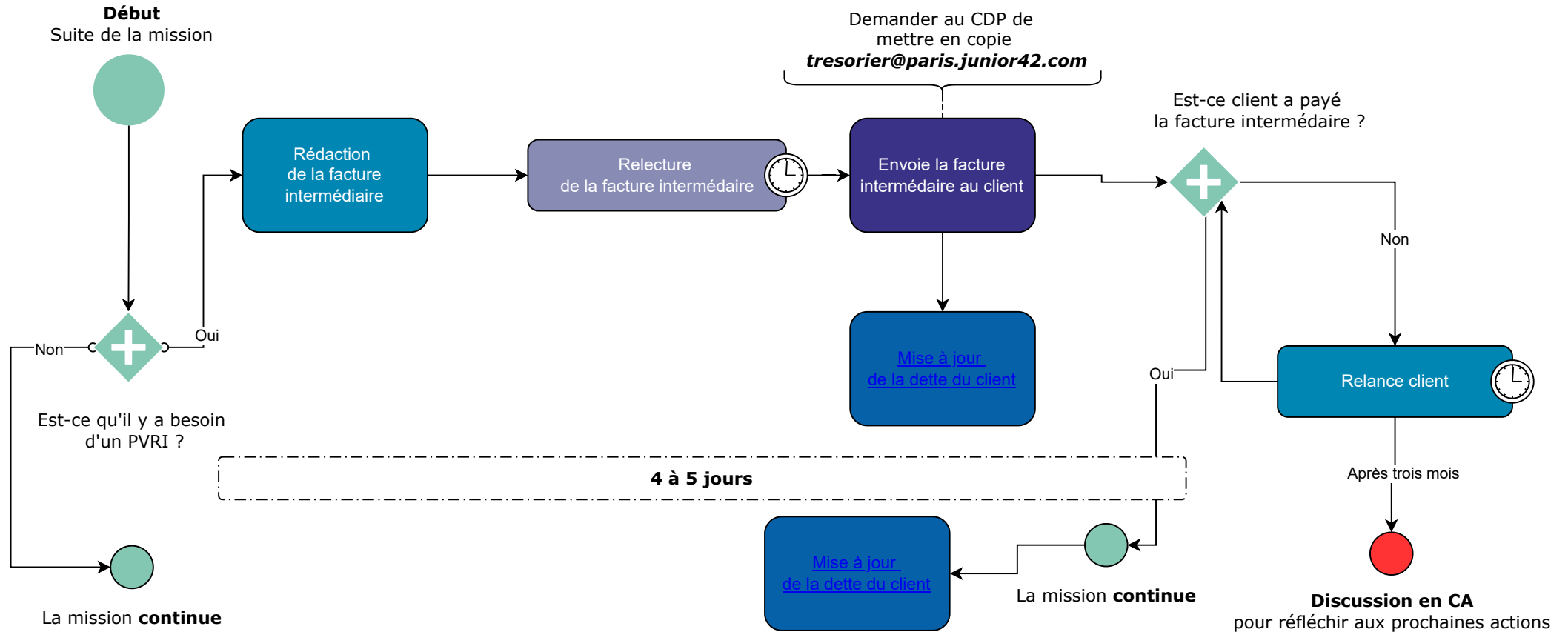
Vice Trésorier

Chef de Projet

Pôle qualité

# Processus

## Processus de vente - milieu de mission



### Légende

Trésorier

Vice Trésorier

Chef de Projet

Pôle qualité

# Processus

## Processus de vente - Fin de mission



**JUNIOR 42**  
PARIS

