

BILAN A 1 MOIS		Évaluation / Problèmes rencontrés	Corrections à amener
Diagnostic technique <ul style="list-style-type: none"> • Fonctionnement du produit • Critères réglementaires • Partenariat • Nouveaux investissements • Changement d'échelle 			
Diagnostic commercial <ul style="list-style-type: none"> • Arrivée du produit sur le marché • PDM / Concurrence • Distribution • Efficacité force de vente • Communication • Vision à LT 			
Diagnostic financier <ul style="list-style-type: none"> • CA effectif↔prévu / Prévisions • Rentabilité / Marges • Viabilité modèle économique • Moyens de financement de l'entreprise : équilibre financier, CAF, BFR, indépendance financière • Trésorerie 			
Diagnostic RH <ul style="list-style-type: none"> • Recrutement (surcharge, retard) • Compétences à développer • Gestion du personnel • Problèmes de gouvernance 			

BILAN A 3 MOIS	Analyse des corrections du bilan précédent	Évaluation / Problèmes rencontrés	Corrections à amener
Diagnostic technique <ul style="list-style-type: none"> • Fonctionnement du produit • Critères réglementaires • Partenariat • Nouveaux investissements • Changement d'échelle 			
Diagnostic commercial <ul style="list-style-type: none"> • Arrivée du produit sur le marché • PDM / Concurrence • Distribution • Efficacité force de vente • Communication • Vision à LT 			
Diagnostic financier <ul style="list-style-type: none"> • CA effectif↔prévu / Prévisions • Rentabilité / Marges • Viabilité modèle économique • Moyens de financement de l'entreprise : équilibre financier, CAF, BFR, indépendance financière • Trésorerie 			
Diagnostic RH <ul style="list-style-type: none"> • Recrutement (surcharge, retard) • Compétences à développer • Gestion du personnel • Problèmes de gouvernance 			

BILAN A 6 MOIS	Analyse des corrections du bilan précédent	Évaluation / Problèmes rencontrés	Corrections à amener / Redirections
Diagnostic technique <ul style="list-style-type: none"> • Fonctionnement du produit • Critères réglementaires • Partenariat • Nouveaux investissements • Changement d'échelle 			
Diagnostic commercial <ul style="list-style-type: none"> • Arrivée du produit sur le marché • PDM / Concurrence • Distribution • Efficacité force de vente • Communication • Vision à LT 			
Diagnostic financier <ul style="list-style-type: none"> • CA effectif↔prévu / Prévisions • Rentabilité / Marges • Viabilité modèle économique • Moyens de financement de l'entreprise : équilibre financier, CAF, BFR, indépendance financière • Trésorerie 			
Diagnostic RH <ul style="list-style-type: none"> • Recrutement (surcharge, retard) • Compétences à développer • Gestion du personnel • Problèmes de gouvernance 			