

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

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

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