



Cible	Porteur de projet			Chef d'entreprise		
Etape	En sortie de laboratoire			En sortie d'incubation		
	<i>Etre / Attitude</i>	<i>Savoir / Aptitude</i>	<i>Questions / Exemples</i>	<i>Etre / Attitude</i>	<i>Savoir / Aptitude</i>	<i>Questions / Exemples</i>
Lui-même et son projet	Envie de créer Opiniâtreté	Formaliser un projet	Quel est mon moteur personnel? Mon ambition? Comment suis-je capable de gérer les obstacles?	Décider et réaliser	Développer, exécuter	Quel est mon apport concret à l'entreprise? Passage à l'acte
	Conscience des risques (contraintes, aptitudes et limites personnelles)	Evaluer et s'évaluer Résister au stress	Jusqu'où suis-je prêt à aller? Qui vois-je dans le miroir? Quelles sont mes craintes? Quelles conséquences en cas d'échec ?	Pro activité, goût du challenge, ténacité, implication	Maîtriser les risques Détecter les opportunités	Jusqu'où suis-je prêt à entraîner les autres? Quelle image je donne de moi-même? Quel engagement financier personnel?
	Conscience du temps Focalisation, hiérarchisation	Organiser son temps Ordonner ses actions	Dire ce que l'on va faire et s'y tenir! Ai-je le temps/les moyens de mes ambitions? Toutes ces tâches créent-elles de la valeur?	Etre maître du temps	Organiser son temps et celui des autres Anticiper	Faire ce que l'on a dit qu'on ferait
	Conduite de projet avec le sens du détail	Concevoir de manière précise	Rejet de l'approximation	Avoir le souci du détail dans l'action et le sentiment d'urgence	Agir précisément et efficacement dans les délais	Programme de Satisfaction Clients
Relation aux autres	Conviction Confiance en soi	Capacité de promouvoir et défendre son projet	Voici mon projet!	Charisme, clarté Leadership Ambition	Communiquer simplement l'essentiel pour convaincre	"Elevator Pitch" Premiers associés
	Extraversion, qualité de communication et d'écoute	Rencontrer, s'exprimer, échanger, écouter	Décrocher son téléphone Quel est VOTRE problème?	Force de proposition	Synthétiser des besoins Faire une offre	NOTRE meilleure solution à VOS problèmes
	Conscience de ses capacités et de celles des autres	Déléguer, partager, rechercher de l'aide	Qui peut m'aider? Qui connaît ce sujet mieux que moi?	Optimisme et Réalisme Force et Humilité	Construire une équipe solide et complémentaire Accueillir des associés Se remettre en question Gérer	Organigramme ou organisation? Pouvoir ou fonction? Pacte d'actionnaires Qui suis-je pour faire cela? Combien cela coûte? Quel rapport?
	Ouverture aux autres Discernement	Savoir écouter et accepter la contradiction	Sortir de sa tour d'ivoire Aller au contact des clients et des concurrents potentiels Faire le tri	Respect Responsabilité	Négocier avec ses partenaires Gérer cette relation dans le temps	Attention permanente aux clients, aux concurrents, aux partenaires Respecter ses engagements
Relation à l'environnement	Faculté d'observation Conscience des rapports de force	Observation méthodique	Où sont les problèmes? Qui y répond? Comment être perçu plus fort que je ne le suis en réalité ?	Faculté d'observation fine (signaux faibles) Prendre du recul	Construire et développer un réseau Sentir - S'adapter	Modifier un focus inadapté Faire évoluer son business plan
	Se recentrer	Analyser, synthétiser, objectiver	L'aiguille dans la meule de foin	Solidité - Détermination	Focaliser sur l'objectif Savoir rebondir	Savoir dire "non" Savoir dire "fantastique!"
	Vision	Formaliser une vision stratégique	Où vais-je? A quel horizon?	Stratégie + tactique	Mener la guerre et aussi chaque bataille	Gagner des marchés, des clients Démontrer!