



OUTIL N°1 : FICHE « IDÉE DE BUSINESS RENTABLE »

Guide & Bonne Pratique N°1 – Bankable Business : 9 étapes clés pour créer une entreprise rentable

⇒ **Objectif** :
Aider l'entrepreneur à **clarifier son idée**, vérifier si elle répond à un **problème réel** et poser les **bases de la rentabilité**, avant toute dépense.

⇒ **Public** :

- Porteurs de projets
- Entrepreneurs débutants
- PME en phase de repositionnement

⇒ **Format** :
PDF / Word – **1 page maximum** (simple, imprimable)

1. Le problème identifié

Quel problème précis veux-tu résoudre ?

- Décris le problème tel que vécu par le client
- Plus il est concret, mieux c'est

✎ *Exemple :*

Difficulté pour les travailleurs urbains de manger rapidement et sainement à midi.

2. Le client cible

À qui s'adresse ce problème ?

- Profil du client
- Lieu (ville / zone)
- Habitudes principales

✎ *Exemple :*

Employés de bureaux à Dakar, actifs, peu de temps à midi.

3. La solution proposée

Quelle solution proposes-tu ?



- Produit ou service
- Comment il résout le problème
- Ce qui le rend simple ou pratique

🔗 *Exemple :*

Repas chauds livrés en moins de 30 minutes à prix abordable.

4. Pourquoi les clients vont payer

La question clé de la rentabilité

- Quel est le bénéfice réel pour le client ?
- Pourquoi paierait-il plutôt qu'une autre solution ?

🔗 *Exemple :*

Gain de temps, prix maîtrisé, qualité constante.

5. Différence avec les concurrents

Pourquoi toi et pas un autre ?

- Prix
- Qualité
- Rapidité
- Proximité
- Service

🔗 *Exemple :*

Menus fixes hebdomadaires + livraison groupée = coût réduit.

6. Niveau de clarté du projet

(Auto-évaluation rapide)

Coche la case qui correspond :

- ☐ Très clair
- ☐ Assez clair
- ☐ Flou (à retravailler)

☞ Si **flou**, ne pas investir avant clarification.

7. Décision Bankable



Conclusion après remplissage

- ☐ Je continue et je teste
- ☐ J'ajuste mon idée
- ☐ Je mets le projet en pause

☐ **Conseil Bankable Business**

Une idée claire mais imparfaite vaut mieux qu'une idée floue "géniale".

☒ **COMMENT UTILISER CET OUTIL**

- À remplir **avant toute dépense**
- À revoir après discussion avec des clients
- À utiliser comme base pour :
 - étude de marché
 - calcul de rentabilité
 - business plan