



❖ OUTIL N°2 : MINI ÉTUDE DE MARCHÉ EXPRESS

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

☞ Objectif

Vérifier rapidement, sur le terrain, **s'il existe un marché réel** pour une idée de business **avant d'investir**.

☞ Durée de réalisation : 1 à 3 jours

☞ Niveau : Débutant – Entrepreneur – PME

□ Présentation de l'idée étudiée

Nom provisoire du projet :

.....

Description rapide de l'idée :

(En 2–3 lignes, explique ce que tu veux vendre et à qui)

.....
.....

□ Client cible (qui exactement ?)

Qui est ton client principal ?

- Type : Particulier Professionnel
- Âge / profil :
- Localisation (ville, zone) :
- Situation / habitudes :

☞ Question clé :

Ce client **ressent-il vraiment le problème que tu veux résoudre** ?

Oui Non Pas sûr

□ Problème à résoudre

Quel est le problème précis du client ?

- Décris le problème avec ses mots
- Quand ce problème apparaît-il ?



- Pourquoi est-il gênant ou coûteux ?
-
.....

☞ **Gravité du problème :**

- Faible Moyenne Élevée

4- Solutions existantes sur le marché

Comment ce problème est-il résolu aujourd’hui ?

- Le client se débrouille seul
- Il utilise un produit/service existant
- Il n’existe pas encore de vraie solution

Quelles solutions as-tu observées ?

.....

5-Analyse rapide de la concurrence

Qui vend déjà une solution similaire ?

Concurrent Produit / Service Prix Point fort Point faible

☞ **Conclusion concurrence :**

- Marché saturé
 Marché concurrentiel mais accessible
 Marché peu exploité

6-Prix du marché

Combien les clients paient aujourd’hui ?

- Prix minimum observé : FCFA
- Prix moyen : FCFA
- Prix maximum : FCFA

☞ **Acceptation du prix par le client :**

- Facile
 Difficile
 Incertaine



7- Différenciation (avantage concurrentiel)

Pourquoi un client te choisirait TOI ?

- Prix
- Qualité
- Rapidité
- Proximité
- Simplicité
- Autre :

Explique en 2-3 lignes :

.....

8- Validation terrain (obligatoire)

Actions réalisées :

- Discussions avec des clients
- Observation terrain
- Test produit/service
- Prévente / intention d'achat

Résultat observé :

.....

9- Niveau de demande observée

Après cette mini étude, la demande est :

- Forte
- Moyenne
- Faible
- Inexistante

10 - Décision Bankable

Après analyse, je décide :

- GO : je passe au test et au calcul de rentabilité



- **AJUSTER** : je modifie l'offre ou la cible
- **STOP** : je mets le projet en pause

Justification de la décision :

.....

Conseil Bankable Business

Un marché imparfait mais réel vaut mieux qu'une idée parfaite sans clients.