Destiny Map
Coaching vision & carrière

TEST ENTREPRENEUR

Rapport Entrepreneur

Préparé pour Awa Koné

Profil : Chasseur d'opportunités

DATE
2 novembre 2026

PAYS
Côte d'Ivoire

POTENTIEL ENTREPRENEURIAL
Marqué (63/100)

Document personnel et confidentiel. Résultats issus de vos réponses : une base de réflexion, pas une décision.

SOMMAIRE

Ce que contient votre rapport

01 Votre profil d'entrepreneur en une page 3
02 Notre conclusion 4
03 Votre potentiel : les 10 traits de l'entrepreneur 5
04 Développer vos traits les moins marqués 7
05 Votre profil : Chasseur d'opportunités 8
06 Vos réactions en situation 9
07 Votre parcours, vos motivations et votre rapport au risque 10
08 Votre associé idéal et votre équipe 11
09 Vos ressources et les familles d'affaires 12
10 Modèle 1 : Vente ambulante d'eau et de boissons fraîches 13
11 Modèle 2 : Vente de friperie en ballots 15
12 Modèle 3 : Vente en ligne sur les réseaux sociaux 17
13 Modèle 4 : Courtage de véhicules d'occasion 19
14 Modèle 5 : Revente de produits cosmétiques en porte-à-porte 21
15 D'autres modèles d'affaires à explorer 23
16 Votre projet : Vente de kits solaires et de recharge pour les quartiers 24
17 Votre plan de 90 jours pour vous lancer 26
18 Trouver et garder vos clients 27
19 Fixer vos prix et savoir quand vous gagnez de l'argent 28
20 Votre projet sur une page 29
21 Financer votre démarrage 30
22 Formaliser votre activité 31
23 Votre tableau de bord mensuel 32
24 Vous protéger, et protéger votre famille 33
25 Les mots de l'entrepreneur 34
26 Aller plus loin 34
27 Comment lire ce rapport 35
28 Méthode et limites 35

SYNTHÈSE

Votre profil d'entrepreneur en une page



POTENTIEL ENTREPRENEURIAL
Marqué

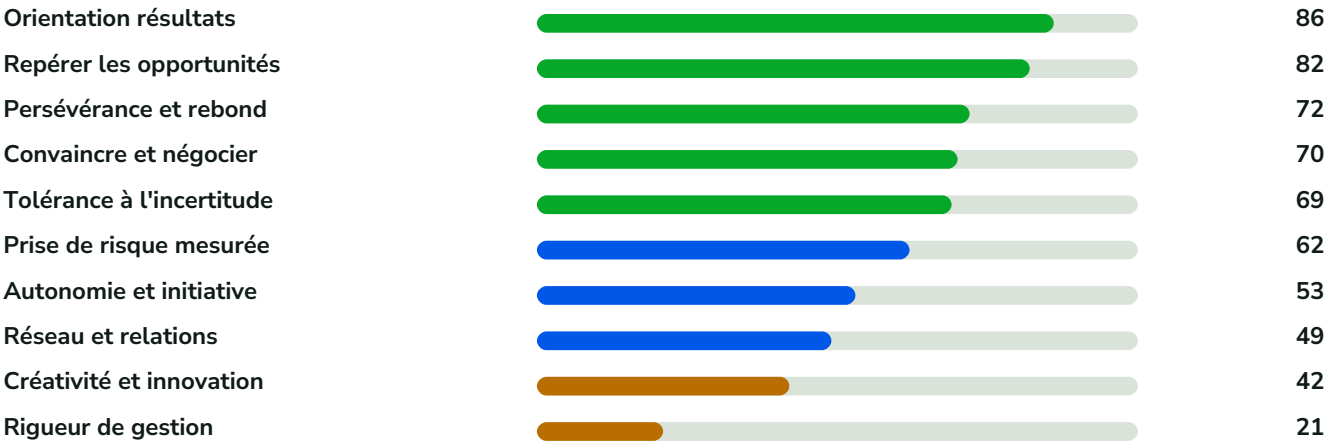
VOTRE PROFIL
Chasseur d'opportunités

Secondaire : Innovateur

En quelques mots

L'entrepreneur né, attiré par l'occasion plus que par un domaine. Vous voyez des affaires partout. Ce qui vous motive, c'est l'occasion, le mouvement et le gain, plus que le domaine. Vous savez acheter, revendre, négocier et passer d'une affaire à l'autre quand le vent tourne.

Vos 10 traits



Vos 3 familles d'affaires

- ✓ Commerce et distribution (83/100) : acheter et revendre : boutique, gros, import, vente en ligne.
- ✓ Numérique (71/100) : réparation de téléphones, sites internet, réseaux sociaux, cybercafé.
- ✓ Énergie et environnement (64/100) : solaire, recharge, recyclage, gestion des déchets.

Vos 3 premiers modèles d'affaires

1. Vente ambulante d'eau et de boissons fraîches (85/100)
2. Vente de friperie en ballots (82/100)
3. Vente en ligne sur les réseaux sociaux (82/100)

CONCLUSIONS

Notre conclusion

Awa, voici ce que vos réponses permettent de conclure, en croisant votre potentiel, vos réactions en situation, votre parcours, vos motivations et vos moyens réels.

Votre profil : Chasseur d'opportunités

Vous voyez des affaires partout. Ce qui vous motive, c'est l'occasion, le mouvement et le gain, plus que le domaine. Vous savez acheter, revendre, négocier et passer d'une affaire à l'autre quand le vent tourne.

- Profil secondaire : Innovateur. Il crée un produit, un service ou une façon de faire nouvelle.

Là où vous pouvez réussir

Les familles d'affaires les plus cohérentes avec votre profil : commerce et distribution, numérique et énergie et environnement. Le modèle d'affaires le plus adapté aujourd'hui : « Vente ambulante d'eau et de boissons fraîches ».

- Autre piste solide : Vente de friperie en ballots.
- Autre piste solide : Vente en ligne sur les réseaux sociaux.

Avec vos moyens actuels

Capital disponible : 100 à 500 USD. Temps : environ la moitié de mon temps. Ce que vous pourriez perdre sans danger : une petite partie de mes économies. Les modèles proposés en tiennent compte : commencez petit, testez, puis grandissez avec vos bénéfices.

Pour vous compléter

Associez-vous à un profil « Innovateur » : une personne forte en rigueur de gestion, créativité et innovation et réseau et relations.

Votre projet : Vente de kits solaires et de recharge pour les quartiers

Niveau de préparation : 63/100. Adéquation de votre profil avec ce domaine : 64/100. 6 point(s) à travailler avant d'investir davantage.

Niveau de confiance : élevé. Toutes les parties sont faites et votre profil principal se détache clairement.

PARTIE 1

Votre potentiel : les 10 traits de l'entrepreneur

Chaque trait combine vos réponses aux affirmations (trois quarts du score) et vos choix dans les mises en situation (un quart). Un trait faible n'empêche pas d'entreprendre : il se compense par l'apprentissage, une méthode ou un associé.

Repérer les opportunités — 82/100

Voir un besoin que personne ne satisfait encore, et y voir une affaire. Vous voyez des affaires là où les autres voient des problèmes. C'est le premier moteur de l'entrepreneur.

Conseil : Notez chaque jour un problème que vous entendez autour de vous et la solution que des clients paieraient.

Prise de risque mesurée — 62/100

Oser engager du temps et de l'argent quand les chances sont raisonnables. Vous osez vous lancer, en calculant ce que vous pouvez perdre.

Conseil : Avant chaque dépense importante, écrivez : ce que je gagne si ça marche, ce que je perds si ça échoue.

Tolérance à l'incertitude — 69/100

Avancer même quand on ne sait pas tout, et que les revenus ne sont pas réguliers. L'incertitude ne vous paralyse pas : vous avancez et ajustez en chemin.

Conseil : Constituez une réserve de quelques mois de dépenses de la famille avant de quitter un revenu stable.

Persévérance et rebond — 72/100

Continuer après un échec, apprendre et recommencer. Un échec ne vous arrête pas : vous en tirez des leçons et vous repartez.

Conseil : Après chaque difficulté, écrivez ce qui a marché, ce qui n'a pas marché, et ce que vous changez.

Orientation résultats — 86/100

Viser des résultats concrets : ventes, clients, bénéfices. Vous êtes tourné vers les résultats et vous savez compter ce que vous gagnez.

Conseil : Chaque semaine, fixez un objectif chiffré simple : nombre de clients, de ventes ou de commandes.

Convaincre et négocier — 70/100

Vendre, négocier un prix, convaincre un partenaire ou un banquier. Vous savez convaincre : clients, fournisseurs et partenaires vous suivent.

Conseil : Entraînez-vous à présenter votre offre en 30 secondes, puis demandez un avis honnête.

Autonomie et initiative — 53/100

Agir sans attendre les ordres, décider seul quand il le faut. Vous préférez un cadre : un associé ou un mentor vous aidera à avancer.

Conseil : Faites chaque matin une liste de trois actions et faites-les avant midi.

Créativité et innovation 42/100

Imaginer un produit, un service ou une façon de faire nouvelle. Vous préférez les modèles qui ont fait leurs preuves : c'est aussi une force, moins risquée.

Conseil : Observez trois concurrents et notez ce que leurs clients aimeraient de plus.

Rigueur de gestion 21/100

Tenir ses comptes, séparer l'argent de l'affaire et celui de la famille, gérer le stock. La gestion n'est pas votre point fort : c'est la première cause de faillite, à compenser absolument.

Conseil : Tenez un cahier de recettes et de dépenses tous les jours, et ouvrez un compte séparé pour l'affaire.

Réseau et relations 49/100

Connaître des gens utiles et entretenir ces relations. Votre réseau est encore petit : associations, églises, groupes professionnels et réseaux sociaux vous aideront.

Conseil : Rencontrez chaque semaine une personne nouvelle de votre futur secteur.

Vos forces et vos points de vigilance

Vos 3 traits les plus forts

- ✓ Orientation résultats (86)
- ✓ Repérer les opportunités (82)
- ✓ Persévérance et rebond (72)

Vos 3 traits à renforcer

- ✓ Rigueur de gestion (21)
- ✓ Créativité et innovation (42)
- ✓ Réseau et relations (49)

PROGRESSER

Développer vos traits les moins marqués

Les traits d'entrepreneur se travaillent. Voici des exercices simples, à pratiquer pendant 30 jours, pour vos trois traits les moins marqués.

Rigueur de gestion : 21/100

La gestion n'est pas votre point fort : c'est la première cause de faillite, à compenser absolument.

- Tenez chaque jour un cahier des recettes et des dépenses, même pour de petites sommes.
- Séparez l'argent de l'affaire et l'argent de la famille dans deux caisses ou deux comptes.
- Faites chaque fin de mois le calcul : ventes moins achats moins frais = bénéfice.
- Conseil : Tenez un cahier de recettes et de dépenses tous les jours, et ouvrez un compte séparé pour l'affaire.

Créativité et innovation : 42/100

Vous préférez les modèles qui ont fait leurs preuves : c'est aussi une force, moins risquée.

- Chaque semaine, imaginez une amélioration de votre produit ou de votre service.
- Observez ce que font les entreprises d'autres pays ou d'autres secteurs et adaptez une idée.
- Demandez à vos clients ce qu'ils changeraient s'ils étaient à votre place.
- Conseil : Observez trois concurrents et notez ce que leurs clients aimeraient de plus.

Réseau et relations : 49/100

Votre réseau est encore petit : associations, églises, groupes professionnels et réseaux sociaux vous aideront.

- Notez chaque nouvelle personne rencontrée avec son métier et son numéro.
- Rejoignez une association de commerçants, une tontine ou une coopérative.
- Rendez service sans attendre de retour : un réseau se construit en donnant.
- Conseil : Rencontrez chaque semaine une personne nouvelle de votre futur secteur.

Compenser plutôt que tout faire soi-même

- ✓ Associez-vous ou faites-vous aider par une personne forte en rigueur de gestion.
- ✓ Utilisez des outils simples : cahier de caisse, rappels sur téléphone, liste de tâches.
- ✓ Demandez à un consultant ou un mentor de faire le point avec vous chaque mois.

PROFIL

Votre profil : Chasseur d'opportunités

Vous voyez des affaires partout. Ce qui vous motive, c'est l'occasion, le mouvement et le gain, plus que le domaine. Vous savez acheter, revendre, négocier et passer d'une affaire à l'autre quand le vent tourne.

Vos forces

- ✓ Réactivité face aux occasions
- ✓ Sens du commerce et de la négociation
- ✓ Capacité à démarrer vite avec peu de moyens

Les pièges à éviter

- ✓ Se disperser dans trop d'affaires à la fois
- ✓ Négliger les comptes et la qualité
- ✓ Prendre des risques trop grands sur un seul coup

Comment réussir avec ce profil

- → Tenez un tableau simple de chaque affaire : achats, ventes, marge.
- → Gardez une affaire principale qui finance les autres.
- → Associez-vous à une personne rigoureuse en gestion.

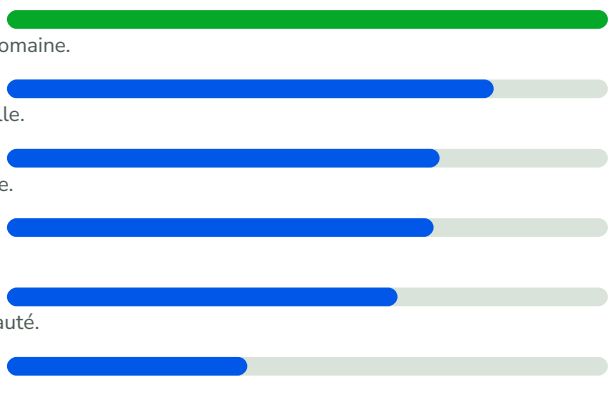
Modèles d'affaires typiques pour ce profil : achat-revente, négoce, distribution, import-export, intermédiation, franchises.

Votre profil secondaire : Innovateur

Vous aimez imaginer ce qui n'existe pas encore : un produit, un service, une application, une nouvelle façon de servir les clients. Vous acceptez l'incertitude que demande la nouveauté.

- → Testez votre idée auprès de vrais clients avant d'investir.
- → Commencez par une version simple et améliorez-la.

Les six profils d'entrepreneur comparés



PARTIE 2

Vos réactions en situation

Vos choix dans les situations d'affaires montrent comment vous décidez quand il faut agir. Il n'y a pas de bonne réponse unique : chaque choix révèle une façon d'entreprendre.

Situation	Votre choix	Ce que cela montre
Un fournisseur vous propose un stock à moitié prix, payable comptant demain. Vous n'avez que la moitié de la somme.	Je trouve le reste chez des proches ou des clients qui paient d'avance, et je prends tout.	Repérer les opportunités, Prise de risque mesurée
Votre petit commerce marche bien. Un concurrent s'installe juste à côté avec des prix plus bas.	Je propose quelque chose de différent : livraison, qualité, crédit aux fidèles.	Créativité et innovation, Convaincre et négocier
Vous avez une idée de produit. Personne autour de vous n'en vend encore.	J'en fabrique un peu et je le vends à quelques personnes pour voir.	Créativité et innovation, Orientation résultats
Vous travaillez et on vous propose de reprendre une boutique qui marche, mais il faudrait quitter votre emploi.	Je regarde les comptes de la boutique sur un an avant de décider.	Rigueur de gestion, Orientation résultats
Vos premières ventes sont décevantes après deux mois.	J'interroge les clients et je change mon offre.	Persévérance et rebond, Créativité et innovation
Un client important veut acheter à crédit une grosse commande.	Je négocie un paiement en plusieurs fois.	Convaincre et négocier, Rigueur de gestion
Votre quartier manque d'eau potable, d'énergie ou de soins. Vous pourriez y répondre.	J'en fais une affaire rentable avant tout.	Orientation résultats, Repérer les opportunités
Vous maîtrisez un métier (couture, mécanique, informatique, soins...).	Je vends surtout des produits liés à mon métier, c'est plus rentable.	Repérer les opportunités, Orientation résultats
Un ami vous propose de vous associer dans son projet.	J'accepte si on écrit clairement qui fait quoi et qui gagne quoi.	Rigueur de gestion, Convaincre et négocier
Vous avez gagné une somme imprévue grâce à une bonne vente.	Je le réinvestis immédiatement dans plus de stock.	Orientation résultats, Prise de risque mesurée
On vous demande de présenter votre projet devant un jury pour gagner un financement.	J'y vais avec plaisir, je sais convaincre.	Convaincre et négocier, Autonomie et initiative
Une nouvelle technologie (paiement mobile, vente en ligne, panneaux solaires) arrive dans votre ville.	J'en fais une nouvelle affaire : vendre ou installer cette technologie.	Repérer les opportunités, Prise de risque mesurée

Ce que vos choix disent de vous

Vos décisions ressemblent le plus à celles d'un profil « Chasseur d'opportunités » (6 situation(s) sur 12). Puis « Innovateur » (3).

PARTIE 3

Votre parcours, vos motivations et votre rapport au risque

Expérience	Votre réponse
Avez-vous déjà vendu des produits ou des services (même petits) ?	**Oui, souvent**
Avez-vous déjà lancé une activité à vous, même petite ?	Oui, une ou deux fois
Épargnez-vous régulièrement, même un peu (tontine, compte, caisse) ?	**Oui, souvent**
Avez-vous déjà géré l'argent d'un groupe (caisse d'association, tontine, boutique familiale) ?	Oui, une ou deux fois
Avez-vous déjà dirigé une équipe ou un groupe ?	**Oui, souvent**
Avez-vous déjà échoué dans une activité puis recommencé ?	Oui, une ou deux fois
Votre famille a-t-elle une tradition de commerce ou d'entreprise ?	**Oui, souvent**
Avez-vous aujourd'hui une petite activité en plus de vos études ou de votre emploi ?	Oui, une ou deux fois

Indice d'expérience : 75/100. Vous avez déjà une vraie pratique des affaires : appuyez-vous dessus.

Ce qui vous pousse à entreprendre

- ✓ 1. Gagner beaucoup d'argent : construire une richesse, aider ma famille.
- ✓ 2. Être mon propre chef : décider moi-même, ne dépendre de personne.
- ✓ 3. Résoudre un problème de ma communauté : être utile, changer les choses autour de moi.

Votre rapport au risque

> **Visez des affaires à risque faible ou moyen**
>
> Votre goût du risque est de 66/100, et vous pourriez perdre une petite partie de mes économies sans mettre votre famille en difficulté. Règle d'or : n'investissez jamais au départ plus que ce que vous pouvez perdre, et testez avant de dépenser.

ÉQUIPE

Votre associé idéal et votre équipe

Les entreprises qui durent sont rarement l'œuvre d'une seule personne. Le bon associé est celui qui est fort là où vous l'êtes moins.

Cherchez un profil « Innovateur »

Il crée un produit, un service ou une façon de faire nouvelle. Il vous apportera : rigueur de gestion, créativité et innovation et réseau et relations.

- ✓ Capacité à se démarquer
- ✓ Attrait pour les partenaires et les concours
- ✓ Adaptation rapide aux nouvelles technologies

Avant de vous associer

1. Écrivez qui apporte quoi : argent, temps, savoir-faire, clients.
2. Écrivez comment les bénéfices sont partagés et qui décide de quoi.
3. Prévoyez ce qui se passe si l'un veut partir.
4. Séparez toujours l'argent de l'affaire de l'argent personnel de chacun.
5. Faites un essai de quelques mois avant de vous engager pour longtemps.

Votre équipe

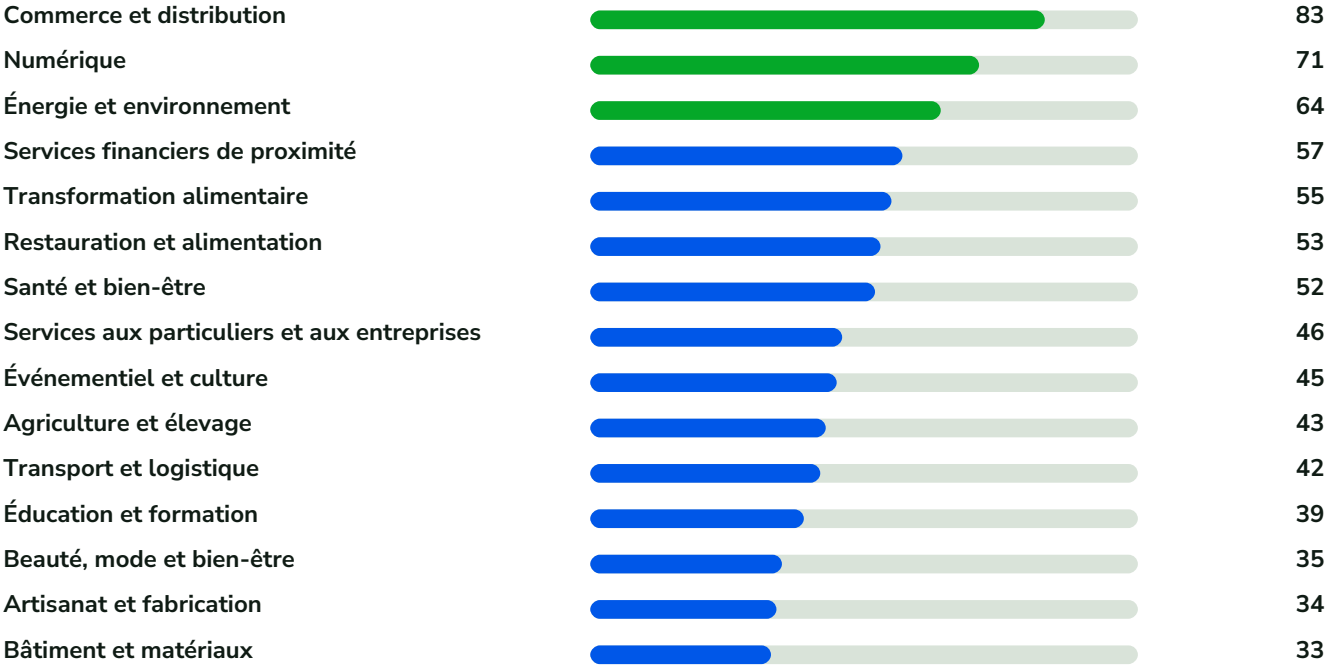
Choisissez vos premiers collaborateurs pour leur fiabilité avant leur diplôme, et formez-les à vos méthodes.

PARTIE 4

Vos ressources et les familles d'affaires

Ressource	Votre situation
Combien pouvez-vous investir au départ (économies, aide de la famille, tontine) ?	100 à 500 USD
Combien pourriez-vous perdre sans mettre votre famille en difficulté ?	Une petite partie de mes économies
Combien de temps pouvez-vous consacrer à votre affaire ?	Environ la moitié de mon temps
Où lanceriez-vous votre affaire ?	Dans une grande ville
Avez-vous un autre revenu pendant le lancement ?	Oui, mais irrégulier
Comment voulez-vous démarrer ?	Avec un associé
Votre famille soutient-elle votre envie d'entreprendre ?	En partie
Avez-vous déjà une entreprise déclarée ?	J'ai une activité non déclarée

Les 15 familles d'affaires classées pour vous



Le classement croise votre attirance pour chaque famille, votre savoir-faire, les traits utiles dans ce domaine et vos centres d'intérêt mesurés par le test d'orientation professionnelle.

MODÈLE D'AFFAIRES

Modèle 1 : Vente ambulante d'eau et de boissons fraîches



Le vendeur propose de l'eau fraîche en sachets ou en bouteilles et des boissons froides dans les rues, les gares routières, les chantiers et les marchés. Il fait chaud, les gens ont soif et achètent sur place. C'est une activité simple pour démarrer avec très peu de moyens.

Capital de départ	Risque	Premiers bénéfices	Temps	Lieu
100 à 500 USD	Faible	Quelques semaines	Mi-temps	En ville

Le capital sert à acheter une glacière, des pains de glace, un premier stock de boissons et parfois un chariot.



Vos clients

- Voyageurs dans les gares routières
- Ouvriers sur les chantiers
- Commerçants et clients des marchés

Les chiffres à suivre

- Nombre d'unités vendues par jour
- Coût de la glace par rapport aux ventes
- Meilleurs emplacements selon les ventes

Comment l'affaire gagne de l'argent : le vendeur gagne une petite marge sur chaque sachet ou bouteille vendu, avec beaucoup de ventes par jour.

Lancer l'activité en 5 étapes

1. Repérer les lieux où beaucoup de gens attendent ou travaillent au soleil
2. Trouver un dépôt proche pour acheter les boissons et la glace
3. Acheter une glacière solide et propre
4. Fixer des horaires réguliers pour que les clients vous retrouvent
5. Compter chaque soir les ventes et le stock restant

Tester avec un petit budget avant d'investir

Vendre une glacière de sachets d'eau pendant trois jours dans deux lieux différents pour comparer les ventes.

Les erreurs à éviter

- Vendre des sachets d'eau sans autorisation ou de provenance douteuse
- Rester toujours au même endroit même quand les ventes baissent
- Négliger la propreté de la glacière et perdre la confiance des clients

Pour grandir ensuite

- Recruter d'autres vendeurs ambulants équipés de glacières
- Ouvrir un petit dépôt de boissons pour fournir les vendeurs de rue

Démarches : Une autorisation de la mairie pour vendre sur la voie publique peut être demandée, à vérifier auprès du guichet de création d'entreprises de votre pays.

Les qualités qui comptent pour ce modèle

Qualité utile	Votre score	Pour vous
Persévérance et rebond	72	Un atout
Orientation résultats	86	Un atout
Autonomie et initiative	53	Suffisant

Votre calcul de rentabilité à remplir

Ligne	Votre estimation	Après un mois de test
Prix de vente d'une unité ou d'un service		
Coût d'achat ou de fabrication d'une unité		
Autres coûts par unité (transport, emballage)		
Marge par unité		
Ventes prévues par jour		
Jours de travail par mois		
Marge du mois		
Charges fixes du mois (loyer, téléphone...)		
Bénéfice du mois		

MODÈLE D'AFFAIRES

Modèle 2 : Vente de friperie en ballots



Le commerçant achète des ballots de vêtements d'occasion chez un grossiste, les trie et les revend à l'unité au marché ou en boutique. Les clients cherchent des habits de bonne qualité à petit prix. La demande est forte en ville comme dans les villages, surtout à la rentrée et pendant les fêtes.

Capital de départ	Risque	Premiers bénéfices	Temps	Lieu
500 à 2 000 USD	Moyen	Quelques semaines	Mi-temps	Ville ou campagne

Le capital permet d'acheter un ou deux premiers ballots, une bâche, des cintres et de louer une place au marché.

Vos traits	**71**
Votre attirance pour le domaine	**83**
Vos moyens	**89**
Votre profil	**100**

À noter

▲ Accessible avec un financement complémentaire

Vos clients

- Jeunes qui veulent s'habiller à la mode
- Parents qui habillent toute la famille
- Revendeurs ambulants

Les chiffres à suivre

- Gain net par ballot vendu
- Nombre de jours pour écouler un ballot
- Part des pièces vendues en premier choix

Comment l'affaire gagne de l'argent : le commerçant vend les pièces de premier choix plus cher et écoule le reste en lots à bas prix, la marge venant de la différence avec le prix du ballot.

Lancer l'activité en 5 étapes

1. Visiter plusieurs grossistes pour comparer la qualité des ballots
2. Choisir une seule catégorie au début, par exemple chemises ou robes
3. Trier les pièces en premier, deuxième et troisième choix
4. Installer un étal propre avec les meilleures pièces bien visibles
5. Noter le gain réalisé sur chaque ballot avant d'en racheter un

Tester avec un petit budget avant d'investir

Acheter un demi-ballot avec un ami commerçant et vendre les pièces au marché ou sur les réseaux sociaux pendant une semaine.

Les erreurs à éviter

- Acheter un ballot sans connaître la réputation du grossiste
- Garder trop longtemps les pièces qui ne partent pas au lieu de les solder
- Choisir des vêtements qui ne conviennent pas au climat ou aux goûts locaux

Pour grandir ensuite

- Devenir semi-grossiste et revendre des lots aux petits vendeurs
- Ouvrir une petite boutique de friperie triée avec cabine d'essayage

Démarches : Une activité informelle est possible au début, mais l'immatriculation comme entreprenant et la taxe du marché sont conseillées, à vérifier auprès du guichet de création d'entreprises de votre pays.

Les qualités qui comptent pour ce modèle

Qualité utile	Votre score	Pour vous
Repérer les opportunités	82	Un atout
Convaincre et négocier	70	Un atout
Prise de risque mesurée	62	Suffisant

Votre calcul de rentabilité à remplir

Ligne	Votre estimation	Après un mois de test
Prix de vente d'une unité ou d'un service		
Coût d'achat ou de fabrication d'une unité		
Autres coûts par unité (transport, emballage)		
Marge par unité		
Ventes prévues par jour		
Jours de travail par mois		
Marge du mois		
Charges fixes du mois (loyer, téléphone...)		
Bénéfice du mois		

MODÈLE D'AFFAIRES

Modèle 3 : Vente en ligne sur les réseaux sociaux



L'entrepreneur vend des produits choisis, comme des sacs, des chaussures ou des accessoires, à travers les réseaux sociaux et les messageries. Il publie des photos, répond aux clients et organise la livraison. Beaucoup de personnes achètent désormais depuis leur téléphone, sans se déplacer au marché.

Capital de départ	Risque	Premiers bénéfices	Temps	Lieu
100 à 500 USD	Moyen	Quelques semaines	Soirs et week-ends	En ville

Le capital sert à acheter un petit stock de départ, du forfait internet et quelques emballages propres.



Vos clients

- Jeunes actifs connectés
- Femmes salariées qui manquent de temps
- Étudiants

Les chiffres à suivre

- Nombre de commandes livrées
- Nombre de clients qui rachètent
- Marge après frais de livraison

Comment l'affaire gagne de l'argent : le vendeur gagne la marge sur chaque produit vendu et peut facturer la livraison à part.

Lancer l'activité en 5 étapes

1. Choisir une petite gamme de produits que l'on connaît bien
2. Créer une page professionnelle avec un nom simple et un numéro joignable
3. Prendre de belles photos à la lumière du jour avec un fond propre
4. Trouver un livreur à moto fiable et fixer les règles de paiement
5. Publier chaque jour et répondre vite à tous les messages

Tester avec un petit budget avant d'investir

Publier des photos de produits avant de les acheter, prendre les commandes et n'acheter qu'après avoir reçu les premières demandes.

Les erreurs à éviter

- Envoyer la marchandise sans paiement ou sans confirmation sérieuse
- Publier des photos qui ne correspondent pas au produit réel
- Répondre lentement aux messages et perdre les clients

Pour grandir ensuite

- Ajouter de nouvelles catégories de produits demandées par les clients
- Ouvrir un petit point de retrait où les clients viennent essayer et payer

Démarches : Le statut d'entreprenant permet de travailler en règle et d'ouvrir un compte professionnel, à vérifier auprès du guichet de création d'entreprises de votre pays.

Les qualités qui comptent pour ce modèle

Qualité utile	Votre score	Pour vous
Repérer les opportunités	82	Un atout
Créativité et innovation	42	À compenser
Convaincre et négocier	70	Un atout

Votre calcul de rentabilité à remplir

Ligne	Votre estimation	Après un mois de test
Prix de vente d'une unité ou d'un service		
Coût d'achat ou de fabrication d'une unité		
Autres coûts par unité (transport, emballage)		
Marge par unité		
Ventes prévues par jour		
Jours de travail par mois		
Marge du mois		
Charges fixes du mois (loyer, téléphone...)		
Bénéfice du mois		

MODÈLE D'AFFAIRES

Modèle 4 : Courtage de véhicules d'occasion



Le courtier met en relation les personnes qui vendent une voiture ou une moto d'occasion avec des acheteurs sérieux. Il vérifie l'état du véhicule et les papiers, et aide à conclure la vente. Beaucoup d'acheteurs ont peur des arnaques et préfèrent passer par quelqu'un de confiance.

Capital de départ	Risque	Premiers bénéfices	Temps	Lieu
Moins de 100 USD	Faible	Quelques semaines	Soirs et week-ends	En ville

Le très petit capital sert au crédit téléphone, à internet et aux déplacements pour voir les véhicules.

Vos traits	67
Votre attirance pour le domaine	83
Vos moyens	100
Votre profil	100

Vos clients

- Particuliers qui veulent vendre leur véhicule
- Acheteurs d'une première voiture ou moto
- Chauffeurs de taxi et de moto-taxi

Les chiffres à suivre

- Nombre de ventes conclues
- Commission moyenne par vente
- Nombre de véhicules en portefeuille

Comment l'affaire gagne de l'argent : le courtier touche une commission convenue à l'avance, payée par le vendeur, l'acheteur ou les deux à la conclusion de la vente.

Lancer l'activité en 5 étapes

1. Se faire accompagner par un mécanicien de confiance pour les vérifications
2. Apprendre à contrôler les papiers d'un véhicule
3. Créer une liste de véhicules à vendre avec photos et informations
4. Publier les annonces en ligne et dans son réseau
5. Faire signer un accord écrit simple sur la commission

Tester avec un petit budget avant d'investir

Aider gratuitement un proche à vendre son véhicule, puis proposer le même service à deux ou trois vendeurs contre commission.

Les erreurs à éviter

- → Présenter un véhicule volé ou aux papiers douteux
- → Cacher des défauts à l'acheteur et perdre sa réputation
- → Ne pas fixer la commission par écrit avant la vente

Pour grandir ensuite

- → Ouvrir un petit parc d'exposition avec un mécanicien partenaire
- → Ajouter l'aide aux démarches de mutation et d'assurance

Démarches : Le statut d'entreprenant permet d'exercer en règle comme intermédiaire de commerce, à vérifier auprès du guichet de création d'entreprises de votre pays.

Les qualités qui comptent pour ce modèle

Qualité utile	Votre score	Pour vous
Convaincre et négocier	70	Un atout
Réseau et relations	49	Suffisant
Repérer les opportunités	82	Un atout

Votre calcul de rentabilité à remplir

Ligne	Votre estimation	Après un mois de test
Prix de vente d'une unité ou d'un service		
Coût d'achat ou de fabrication d'une unité		
Autres coûts par unité (transport, emballage)		
Marge par unité		
Ventes prévues par jour		
Jours de travail par mois		
Marge du mois		
Charges fixes du mois (loyer, téléphone...)		
Bénéfice du mois		

MODÈLE D'AFFAIRES

Modèle 5 : Revente de produits cosmétiques en porte-à-porte



La revendeuse ou le revendeur propose des crèmes, savons, parfums et produits pour cheveux directement chez les clientes, au bureau ou au marché. Beaucoup de personnes n'ont pas le temps d'aller en boutique et aiment être conseillées. La confiance et le bouche-à-oreille font tourner l'affaire.

Capital de départ	Risque	Premiers bénéfices	Temps	Lieu
Moins de 100 USD	Faible	Quelques semaines	Soirs et week-ends	Ville ou campagne

Le petit capital sert à acheter quelques produits d'essai, un sac de présentation et des échantillons.



Vos clients

- Femmes salariées dans les bureaux
- Commerçantes des marchés
- Voisines et membres d'associations

Les chiffres à suivre

- Nombre de clientes actives
- Ventes du mois
- Crédits clients en retard

Comment l'affaire gagne de l'argent : le vendeur gagne la marge entre le prix chez le fournisseur et le prix de vente, avec des achats répétés par les mêmes clientes.

Lancer l'activité en 5 étapes

1. Choisir des produits autorisés, de qualité, dont on connaît l'origine
2. Tester soi-même les produits pour pouvoir bien conseiller
3. Faire une liste de vingt personnes à visiter en premier
4. Proposer des facilités de paiement courtes et notées
5. Relancer les clientes quand leur produit doit être fini

Tester avec un petit budget avant d'investir

Présenter quelques produits à son entourage et prendre des commandes avant d'acheter chez le fournisseur.

Les erreurs à éviter

- Vendre des produits éclaircissants ou interdits qui abîment la santé
- Accorder trop de crédit à des clientes qui ne paient pas
- Promettre des résultats miracles que le produit ne donne pas

Pour grandir ensuite

- Recruter d'autres revendeuses et leur fournir les produits
- Ouvrir un petit stand de cosmétiques au marché

Démarches : L'activité peut démarrer de façon informelle, mais le statut d'entreprenant est conseillé dès que les ventes deviennent régulières, à vérifier auprès du guichet de création d'entreprises de votre pays.

Les qualités qui comptent pour ce modèle

Qualité utile	Votre score	Pour vous
Convaincre et négocier	70	Un atout
Réseau et relations	49	Suffisant
Autonomie et initiative	53	Suffisant

Votre calcul de rentabilité à remplir

Ligne	Votre estimation	Après un mois de test
Prix de vente d'une unité ou d'un service		
Coût d'achat ou de fabrication d'une unité		
Autres coûts par unité (transport, emballage)		
Marge par unité		
Ventes prévues par jour		
Jours de travail par mois		
Marge du mois		
Charges fixes du mois (loyer, téléphone...)		
Bénéfice du mois		

ÉLARGIR

D'autres modèles d'affaires à explorer

Modèle d'affaires	Famille	Capital	Risque	Score
Récupération et revente de ferraille et de métaux	Énergie et environnement	Moins de 100 USD	Moyen	80
Vente en ligne avec livraison à domicile	Numérique	100 à 500 USD	Moyen	80
Vente de recharges et d'accessoires de téléphone	Commerce et distribution	100 à 500 USD	Faible	78
Fabrication de chips de banane plantain	Transformation alimentaire	Moins de 100 USD	Faible	78
Cuisine de maison avec livraison de repas	Restauration et alimentation	100 à 500 USD	Faible	78
Collecte et revente de plastique recyclable	Énergie et environnement	100 à 500 USD	Moyen	78
Commerce de pagnes et tissus	Commerce et distribution	500 à 2 000 USD	Moyen	77
Collecte de produits vivriers bord-champ	Commerce et distribution	100 à 500 USD	Moyen	77
Courtage immobilier pour la location	Services financiers de proximité	Moins de 100 USD	Faible	77
Vente de bouillie et de beignets le matin	Restauration et alimentation	Moins de 100 USD	Faible	77
Fabrication de jus naturels (bissap, gingembre, baobab)	Restauration et alimentation	100 à 500 USD	Faible	76
Vente itinérante de lunettes de lecture et de soleil	Santé et bien-être	100 à 500 USD	Faible	76

Le catalogue compte 161 modèles d'affaires adaptés à l'Afrique francophone. Ceux-ci sont les mieux classés après vos cinq premiers.

PARTIE 5

Votre projet : Vente de kits solaires et de recharge pour les quartiers



Niveau de préparation de votre projet : 63/100. Domaine : Énergie et environnement, adéquation avec votre profil : 64/100. Stade : je teste auprès de quelques clients. Le capital nécessaire dépasse vos moyens actuels : prévoyez un financement ou une version plus petite pour démarrer.

Point vérifié	Votre réponse
Je sais précisément qui seront mes clients.	Oui
Je sais quel problème je règle pour eux.	Oui
Au moins un client m'a déjà payé ou a promis d'acheter.	En partie
J'ai fixé un prix et je sais ce qu'il me reste après les coûts.	En partie
Je connais mes concurrents et ce qui me différencie.	Oui
J'ai trouvé mes fournisseurs ou mes matières premières.	En partie
Je sais combien il me faut pour démarrer.	Oui
Je sais d'où viendra cet argent.	Non
J'ai un lieu ou un moyen de vendre (boutique, marché, en ligne).	Oui
Je connais les démarches et autorisations nécessaires.	Non
J'ai le temps de m'en occuper chaque semaine.	Oui
Je sais ce que je ferai si les ventes sont faibles au début.	Je ne sais pas

Vos prochaines actions, point par point

- Au moins un client m'a déjà payé ou a promis d'acheter Obtenez une première vente ou une précommande avant d'investir : c'est la meilleure preuve.
- J'ai fixé un prix et je sais ce qu'il me reste après les coûts Calculez votre coût par unité (achat, transport, emballage, temps) et vérifiez qu'il vous reste une marge.
- J'ai trouvé mes fournisseurs ou mes matières premières Trouvez au moins deux fournisseurs et comparez prix, qualité et délais.
- Je sais d'où viendra cet argent Combinez épargne, tontine, famille, préventes et microfinance ; n'empruntez que ce que vous pouvez rembourser.
- Je connais les démarches et autorisations nécessaires Renseignez-vous au guichet de création d'entreprises de votre pays sur le statut d'entreprenant et les autorisations.
- Je sais ce que je ferai si les ventes sont faibles au début Prévoyez ce que vous ferez si les ventes tardent : réduire les coûts, changer d'offre, chercher d'autres clients.

Dans ce domaine, les modèles qui vous correspondent le mieux

- ✓ Récupération et revente de ferraille et de métaux (80/100)
- ✓ Collecte et revente de plastique recyclable (78/100)
- ✓ Kiosque de recharge de téléphones (71/100)

AGIR

Votre plan de 90 jours pour vous lancer

Jours 1 à 30 : vérifier le marché

- Parler à au moins vingt clients possibles de « vente ambulante d'eau et de boissons fraîches ».
- Visiter trois concurrents et noter leurs prix et leurs points faibles.
- Calculer le coût de revient et le prix de vente.
- Vendre une glacière de sachets d'eau pendant trois jours dans deux lieux différents pour comparer les ventes.

Jours 31 à 60 : premières ventes

- Démarrer à petite échelle, avec le minimum de matériel et de stock.
- Tenir chaque jour le cahier des recettes et des dépenses.
- Demander l'avis de chaque client et améliorer l'offre.
- Repérer les lieux où beaucoup de gens attendent ou travaillent au soleil

Jours 61 à 90 : décider et grandir

- Faire le bilan : ventes, marge, clients fidèles.
- Décider : continuer, ajuster ou changer de modèle.
- Se renseigner sur la formalisation et le financement pour grandir.
- Suivre chaque mois : nombre d'unités vendues par jour, coût de la glace par rapport aux ventes et meilleurs emplacements selon les ventes.

Enquête client : 8 questions à poser

1. Comment faites-vous aujourd'hui pour ce besoin ?
2. Qu'est-ce qui vous gêne le plus dans ce que vous trouvez ?
3. Combien payez-vous aujourd'hui, et à quelle fréquence ?
4. Qu'est-ce qui vous ferait changer de fournisseur ?
5. Où préférez-vous acheter : marché, boutique, livraison, en ligne ?
6. Comment préférez-vous payer : espèces, mobile money, crédit ?
7. Achèteriez-vous mon produit à ce prix ? Combien en prendriez-vous ?
8. Qui d'autre pourrait être intéressé ?

VENDRE

Trouver et garder vos clients

Une affaire vit de ses clients. Ces méthodes simples marchent dans la plupart des activités.

Se faire connaître sans gros budget

- Le bouche-à-oreille : servez si bien vos premiers clients qu'ils parlent de vous.
- WhatsApp : un statut chaque jour avec vos produits, vos prix et des avis de clients.
- Les réseaux sociaux : des photos nettes, des prix clairs, des réponses rapides.
- Votre entourage : église, mosquée, association, quartier, anciens camarades.
- Les partenaires : un commerce voisin qui vous recommande contre une petite commission.

Faire revenir les clients

- ✓ Gardez le numéro de chaque client et prévenez-le des nouveautés.
- ✓ Offrez un petit avantage au client fidèle (un produit offert après plusieurs achats).
- ✓ Acceptez le paiement par mobile money : c'est plus simple pour beaucoup de clients.
- ✓ Réglez vite et poliment chaque réclamation : un client satisfait après un problème devient souvent fidèle.

Le crédit aux clients

Vendre à crédit attire des clients mais vide la caisse. Limitez-le aux clients fiables, notez chaque dette dans un cahier avec la date de remboursement, et fixez un plafond total que vous ne dépassez jamais.

CALCULER

Fixer vos prix et savoir quand vous gagnez de l'argent

Beaucoup d'affaires ferment non pas faute de clients, mais parce que leurs prix ne couvrent pas leurs coûts. Trois calculs suffisent.

1. Le coût de revient d'une unité

Additionnez tout ce que coûte une unité vendue : achat ou matières, transport, emballage, et une part de votre temps.

2. Le prix de vente

Prix de vente = coût de revient + marge. Comparez ensuite avec les prix des concurrents : si votre prix est plus élevé, votre client doit voir pourquoi (qualité, service, proximité, livraison).

3. Le seuil de rentabilité

Nombre d'unités à vendre chaque mois = charges fixes du mois ÷ marge par unité. En dessous, vous perdez de l'argent ; au-dessus, vous en gagnez.

Exemple pour comprendre (chiffres fictifs)

Calcul	Exemple
Coût de revient d'une unité	600
Prix de vente	1 000
Marge par unité	400
Charges fixes du mois (loyer, téléphone, transport)	60 000
Seuil : 60 000 ÷ 400	150 unités par mois
Soit, sur 25 jours de travail	6 unités par jour

Les montants sont dans une monnaie quelconque, seulement pour montrer le calcul. Faites le vôtre avec vos vrais prix, relevés sur votre marché.

CONSTRUIRE

Votre projet sur une page

Remplissez chaque case avec quelques mots. Si une case reste vide, c'est une question à travailler avant de vous lancer.

Mes clients
Qui achète ? Où sont-ils ?

Leur problème
Quel besoin je règle ?

Mon offre
Ce que je vends, et pourquoi chez moi

Comment je vends
Marché, boutique, livraison, WhatsApp

Mes ressources
Matériel, local, savoir-faire, réseau

Mes partenaires
Fournisseurs, associés, transporteurs

Mes coûts
Fixes et variables

Mes revenus
Prix, fréquence d'achat, paiement

Mes chiffres à suivre
Ce que je mesure chaque mois

Pour vous aider, votre premier modèle d'affaires, « Vente ambulante d'eau et de boissons fraîches », vise : voyageurs dans les gares routières, ouvriers sur les chantiers et commerçants et clients des marchés.

FINANCER

Financer votre démarrage

Dans l'ordre, du moins risqué au plus risqué. Commencez toujours par les premières sources avant d'emprunter.

1. Vos économies et la vente de biens peu utiles.
2. Les préventes : des clients paient une partie à la commande.
3. La tontine ou la caisse d'épargne de votre groupe.
4. L'aide ou le prêt de proches, écrit sur papier avec un calendrier de remboursement.
5. Le crédit fournisseur : payer le stock après l'avoir vendu.
6. La microfinance, une fois l'activité testée et vos comptes tenus.
7. Les fonds publics, les concours et les incubateurs pour les jeunes entrepreneurs.
8. La banque, quand l'entreprise est déclarée et a des comptes réguliers.

Dans votre pays (Côte d'Ivoire)

Dispositifs à connaître, à vérifier auprès des organismes :

- → Agence Emploi Jeunes (financement de projets d'auto-emploi des jeunes)
- → Fonds de Garantie des Crédits aux PME (FGPME)
- → Fonds d'Appui aux Femmes de Côte d'Ivoire (FAFCI)

Avant d'emprunter

- ▲ Empruntez seulement pour ce qui rapporte (stock, matériel), jamais pour la consommation.
- ▲ Calculez le remboursement mensuel et vérifiez que vos ventes le couvrent largement.
- ▲ Lisez le contrat : taux, frais, pénalités, garanties.

FORMALISER

Formaliser votre activité

Déclarer son activité donne accès aux crédits, aux marchés des entreprises et de l'État, et protège en cas de litige. Les pays de la zone OHADA proposent des formes simples pour démarrer.

- Le statut d'entreprenant (OHADA) : une déclaration simple pour les petites activités individuelles.
- L'entreprise individuelle : vous et l'entreprise ne faites qu'un sur le plan juridique.
- La société (SARL ou SARLU) : l'entreprise a sa propre existence ; utile pour s'associer et grandir.

Dans votre pays (Côte d'Ivoire)

Guichet de création d'entreprises : Centre de Promotion des Investissements en Côte d'Ivoire (CEPICI), guichet unique de création d'entreprises, avec création en ligne (e-Entreprise) — https://www.cepici.gouv.ci. La Côte d'Ivoire applique le statut d'entreprenant OHADA (déclaration au guichet unique du CEPICI) ; on peut aussi créer une entreprise individuelle ou une société, notamment une SARL ou une SARL unipersonnelle.

- Structures d'accompagnement : Agence de Développement et de Promotion des PME « Côte d'Ivoire PME » (Agence CI-PME) ; Chambre de Commerce et d'Industrie de Côte d'Ivoire (CCI-CI) ; Centre de Promotion des Investissements en Côte d'Ivoire (CEPICI).

Les étapes habituelles

1. Choisir la forme juridique adaptée.
2. Rassembler les pièces : identité, adresse, description de l'activité.
3. Se rendre au guichet de création d'entreprises ou faire la démarche en ligne si elle existe.
4. Obtenir les autorisations propres à l'activité (hygiène, transport, santé…).
5. Ouvrir un compte pour l'entreprise et tenir une comptabilité simple.

Les informations sur les organismes et les démarches sont rassemblées à partir de sources publiques et peuvent changer : vérifiez-les auprès du guichet de votre pays.

GÉRER

Votre tableau de bord mensuel

Tenez ce tableau chaque mois. Il suffit d'un cahier : c'est lui qui vous dira si votre affaire gagne vraiment de l'argent.

Ligne	Mois 1	Mois 2	Mois 3
Ventes du mois (recettes)			
Achats de marchandises ou de matières			
Marge brute (ventes moins achats)			
Loyer, transport, électricité, téléphone			
Salaires et aides payées			
Remboursements de prêt			
Bénéfice du mois			
Somme versée à la famille (votre salaire)			
Réserve mise de côté			
Nombre d'unités vendues par jour			
Coût de la glace par rapport aux ventes			
Meilleurs emplacements selon les ventes			

Trois règles de gestion

- ✓ Une caisse pour l'affaire, une autre pour la famille.
- ✓ Fixez-vous un salaire et ne prenez rien d'autre dans la caisse.
- ✓ Mettez de côté une partie de chaque bénéfice pour racheter du stock et faire face aux imprévus.

DURER

Vous protéger, et protéger votre famille

- ✓ Ne mettez pas en jeu l'argent des frais de scolarité, de santé ou de loyer.
- ✓ Gardez une réserve couvrant quelques mois de dépenses essentielles avant de quitter un revenu stable.
- ✓ Parlez de votre projet à votre famille : son soutien compte dans les moments difficiles.
- ✓ Fixez-vous des horaires et des jours de repos : l'épuisement est un risque réel.
- ✓ Si l'affaire ne marche pas après le temps prévu, ce n'est pas un échec personnel : tirez-en les leçons et essayez autre chose.

Mes notes

LEXIQUE

Les mots de l'entrepreneur

Mot	Ce qu'il veut dire
Chiffre d'affaires	Le total des ventes sur une période, avant de retirer les dépenses.
Coût de revient	Ce que vous coûte un produit ou un service avant de le vendre : achat, transport, emballage, part de votre temps.
Marge	La différence entre le prix de vente et le coût de revient.
Charges fixes	Les dépenses qui ne changent pas avec les ventes : loyer, abonnement, salaire fixe.
Charges variables	Les dépenses qui augmentent avec les ventes : marchandises, emballages, transport par livraison.
Seuil de rentabilité	Le niveau de ventes à partir duquel vous commencez à gagner de l'argent.
Bénéfice	Ce qui reste quand toutes les dépenses ont été payées.
Trésorerie	L'argent réellement disponible aujourd'hui, en caisse, sur le compte ou en mobile money.
Fonds de roulement	L'argent nécessaire pour faire tourner l'activité en attendant d'être payé (stock, crédits clients).
Crédit client	Vente dont le paiement est reçu plus tard. Utile pour vendre, mais risqué pour la trésorerie.
Prévente	Le client paie tout ou partie avant de recevoir le produit : la meilleure preuve que l'offre intéresse.
Tontine	Épargne collective où chaque membre reçoit à son tour la somme mise en commun.
Microfinance	Établissements qui prêtent de petites sommes aux personnes et aux petites entreprises.
Statut d'entreprenant	Statut simplifié prévu par le droit OHADA pour les petites activités individuelles.
OHADA	Organisation pour l'harmonisation en Afrique du droit des affaires : règles communes à 17 pays.
Formalisation	Déclarer officiellement son activité auprès de l'État.

Aller plus loin

- Un consultant Destiny Map peut relire ce rapport avec vous et vous aider à choisir et à tester votre modèle d'affaires.
- Le test d'orientation professionnelle complète ce rapport : il mesure votre personnalité, vos intérêts, vos aptitudes et vos valeurs.
- Refaites ce test dans un an : vos traits évoluent avec l'expérience.

Comment lire ce rapport

- Il n'existe pas un seul profil d'entrepreneur. Ce rapport décrit le vôtre, avec ses forces et ses points faibles.
- Les scores vont de 0 à 100 et comparent vos réponses entre elles : ils ne prédisent pas la réussite d'une entreprise, qui dépend aussi du marché, du travail et des circonstances.
- Les modèles d'affaires proposés sont des pistes à tester à petite échelle avant d'investir.
- Les démarches, les organismes et les financements cités sont à vérifier auprès des services de votre pays.

Méthode et limites

- Potentiel : 40 affirmations sur 10 traits (4 par trait, dont une formulée à l'inverse), complétées par 12 mises en situation.
- Profils : calculés à partir des traits, des motivations, des choix en situation et du savoir-faire déclaré.
- Modèles d'affaires : 161 modèles classés selon vos traits (28 %), votre attirance pour le domaine (27 %), vos moyens réels (25 %) et votre profil (20 %).
- Ce test est en version d'essai. Il n'a pas encore été validé statistiquement auprès d'un large public et ne prédit pas la réussite d'une entreprise.
- Aucun chiffre de prix, de revenu ou de bénéfice n'est inventé : les montants dépendent de votre ville et de votre marché, à vérifier sur le terrain.