



# CAHIER PRATIQUE DE L'IDÉE À LA STRUCTURE

Un parcours guidé de 7 jours  
pour clarifier votre vision,  
structurer votre projet et  
protéger votre équilibre



Flore Odou  
Onguetou

Coach • Entrepreneure • Auteure • Bâtisseuse communautaire

Vision  
Discipline  
Action

**Par Coach Flore Odou Onguetou**

Coach • Entrepreneure • Auteure • Bâtisseuse communautaire

BÂTIR AVEC COACH FLORE



CAHIER PRATIQUE

# DE L'IDÉE À LA STRUCTURE

Un parcours guidé de 7 jours pour clarifier votre vision, structurer votre projet et protéger votre équilibre

---

**Des mots. Des outils. Des actions.**

**Par Coach Flore Odou Onguetou**

*Coach • Entrepreneure • Auteure • Bâtisseuse communautaire*

**Votre engagement**

Pendant sept jours, avancez avec honnêteté, simplicité et constance. Vous n'avez pas besoin de tout savoir pour poser une première fondation solide.

## Bienvenue dans votre parcours de structuration

Ce cahier a été conçu pour vous qui portez une idée, une expertise, une passion ou un projet, mais qui avez besoin d'un cadre clair pour passer à l'action. À la fin des sept jours, vous disposerez d'une vision plus précise, d'une première offre, d'hypothèses financières, d'un rythme de travail réaliste et d'un plan d'action sur 30 jours.

### Comment utiliser ce cahier

|  |                                                                         |
|--|-------------------------------------------------------------------------|
|  | Réservez de 30 à 45 minutes par jour, idéalement au même moment.        |
|  | Écrivez des réponses concrètes : noms, dates, chiffres et décisions.    |
|  | Ne cherchez pas la perfection; cherchez la prochaine information utile. |
|  | À la fin de chaque journée, posez l'action visible proposée.            |
|  | Revenez au bilan final après 30 jours pour mesurer votre progression.   |

### Ce que vous aurez construit au jour 7

|                  |                                                                            |
|------------------|----------------------------------------------------------------------------|
| <b>Vision</b>    | Une phrase claire qui explique ce que vous bâtissez et pourquoi.           |
| <b>Clientèle</b> | Un portrait précis de la personne ou du groupe que vous souhaitez servir.  |
| <b>Offre</b>     | Une première solution testable et un résultat attendu compréhensible.      |
| <b>Viabilité</b> | Une estimation initiale des coûts, du prix et des ressources nécessaires.  |
| <b>Équilibre</b> | Un rythme de travail qui protège vos priorités personnelles et familiales. |
| <b>Action</b>    | Un plan de 30 jours avec objectifs, mesures et prochaines étapes.          |

### Mon engagement personnel

**La raison pour laquelle je choisis de terminer ce parcours :**

---



---

**Signature et date de départ :**

---

## Diagnostic de départ : où en êtes-vous aujourd'hui ?

Attribuez-vous une note de 1 à 5 pour chaque affirmation : 1 signifie « pas encore » et 5 signifie « très clair et déjà en action ». Soyez honnête; ce diagnostic sert uniquement à choisir vos priorités.

| Affirmation                                                    | Note / 5 | Priorité ? |
|----------------------------------------------------------------|----------|------------|
| Je peux expliquer mon idée en une phrase simple.               | ___ / 5  |            |
| Je connais le besoin précis auquel mon projet répond.          | ___ / 5  |            |
| Je sais exactement qui je souhaite servir en priorité.         | ___ / 5  |            |
| Je possède une première offre claire et testable.              | ___ / 5  |            |
| Je connais mes principaux coûts et mon prix envisagé.          | ___ / 5  |            |
| J'ai identifié les ressources et les compétences nécessaires.  | ___ / 5  |            |
| Je dispose d'un calendrier réaliste pour avancer.              | ___ / 5  |            |
| Mon entourage comprend mes priorités et mon besoin de soutien. | ___ / 5  |            |
| Je protège du temps pour ma famille, ma santé et mon repos.    | ___ / 5  |            |
| Je mesure mes actions et j'ajuste mes décisions.               | ___ / 5  |            |

### Lecture du résultat

Additionnez vos notes sur 50. De 10 à 24 : commencez par la clarté. De 25 à 39 : consolidez votre offre et votre structure. De 40 à 50 : concentrez-vous sur la validation, les systèmes et la croissance durable.

### Mes trois priorités pour les sept prochains jours :

---



---



---

## Votre feuille de route en un coup d'œil

Chaque journée produit un livrable concret. Ne passez pas à la journée suivante sans avoir posé l'action visible, même dans une version simple.

| Jour   | Cap                      | Livrable                | Action visible                    |
|--------|--------------------------|-------------------------|-----------------------------------|
| Jour 1 | Clarifier la vision      | Une phrase de vision    | Écrire et partager votre pourquoi |
| Jour 2 | Comprendre la clientèle  | Un portrait prioritaire | Parler à une personne concernée   |
| Jour 3 | Formuler l'offre         | Une offre testable      | Présenter votre proposition       |
| Jour 4 | Examiner la viabilité    | Une première estimation | Fixer une hypothèse de prix       |
| Jour 5 | Mobiliser les ressources | Une carte de soutien    | Contacter une ressource           |
| Jour 6 | Passer à l'action        | Un test visible         | Publier, appeler ou proposer      |
| Jour 7 | Planifier la suite       | Un plan sur 30 jours    | Bloquer les échéances             |

## Mes règles pour cette semaine

|                                                                         |                                                                              |
|-------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                         | Je choisis une idée prioritaire et je mets les autres dans un stationnement. |
|                                                                         | Je valide mes hypothèses auprès de vraies personnes.                         |
|                                                                         | Je limite chaque journée à une décision et une action visible.               |
|                                                                         | Je protège mon sommeil, mon repos et mes engagements familiaux essentiels.   |
| <b>Mon idée prioritaire pour ce parcours :</b><br><hr/> <hr/>           |                                                                              |
| <b>Les idées que je mets temporairement en attente :</b><br><hr/> <hr/> |                                                                              |

## JOUR 1

## Clarifier votre vision

**Objectif du jour**

Transformer une intuition en une direction suffisamment claire pour guider vos décisions.

Une vision utile répond à quatre questions : que voulez-vous bâtir, pour qui, pourquoi et avec quel changement attendu ? Elle n'a pas besoin d'être définitive; elle doit être assez précise pour orienter le prochain pas.

**1. Le problème ou la situation que je veux contribuer à améliorer :**

*Décrivez ce que vous observez, sans commencer par votre solution.*

---



---



---

**2. Pourquoi ce sujet compte personnellement pour moi :**


---



---



---

**3. Le changement que je souhaite rendre possible :**


---



---



---

**Ma phrase de vision**

*Je bâtis \_\_\_\_\_ pour aider \_\_\_\_\_ à \_\_\_\_\_, afin que \_\_\_\_\_.*

---



---



---

## Décision et action du jour

**La décision que je prends aujourd'hui :**


---



---

**Action visible**

Lisez votre phrase de vision à une personne de confiance. Demandez-lui ce qu'elle comprend, puis notez les mots qui restent flous.

**Retour sur l'action — ce que j'ai observé ou appris :**


---



---



---



---



---

## JOUR 2

## Comprendre la clientèle prioritaire

**Objectif du jour**

Passer d'un public trop large à une personne ou un groupe que vous pouvez réellement comprendre et servir.

Une clientèle précise ne limite pas votre projet; elle rend votre message, votre offre et vos choix plus pertinents. Commencez par les personnes dont le besoin est le plus clair et le plus urgent.

**La personne ou le groupe que je souhaite servir en priorité :**

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**Situation actuelle**

Que vit cette personne aujourd'hui ?

\_\_\_\_\_

**Difficulté principale**

Quel problème lui coûte du temps, de l'argent, de l'énergie ou de la confiance ?

\_\_\_\_\_

**Résultat recherché**

Que veut-elle obtenir ou éviter ?

\_\_\_\_\_

**Solutions utilisées**

Que fait-elle déjà pour résoudre ce problème ?

\_\_\_\_\_

**Objections**

Qu'est-ce qui pourrait l'empêcher d'accepter de l'aide ?

\_\_\_\_\_

**Canaux**

Où cherche-t-elle des conseils, des services ou des recommandations ?

\_\_\_\_\_

## Trois questions d'entretien

|  |                                                                |
|--|----------------------------------------------------------------|
|  | Quelle est votre plus grande difficulté concernant ce sujet ?  |
|  | Qu'avez-vous déjà essayé et qu'est-ce qui n'a pas fonctionné ? |
|  | Quel résultat concret aurait le plus de valeur pour vous ?     |

**Action visible**

Échangez avec au moins une personne correspondant à votre clientèle prioritaire. Écoutez davantage que vous ne présentez votre idée.

**Retour sur l'action — ce que j'ai observé ou appris :**

---

---

---

---

---

## JOUR 3

## Formuler une offre simple et testable

**Objectif du jour**

Transformer votre idée en une proposition claire : pour qui, quel résultat, par quel moyen et selon quelles modalités.

Votre première offre n'est pas votre offre finale. C'est une hypothèse structurée que vous allez présenter, tester et améliorer à partir de réactions réelles.

**Le besoin prioritaire auquel mon offre répond :**


---



---

**Le résultat concret que la cliente peut attendre :**


---



---

**Ce que je propose exactement :**

*Service, produit, atelier, accompagnement, ressource ou autre solution.*

---



---



---

**Format**

Individuel, groupe, en ligne, en personne, produit numérique...

---

**Durée**

Une séance, quatre semaines, abonnement, livraison unique...

---

**Éléments inclus**

Livrables, soutien, outils, suivi, accès...

---

**Limites**

Ce qui n'est pas inclus et les conditions importantes.

---

**Preuve recherchée**

Le signal qui montrera que l'offre crée de la valeur.

---

**Ma proposition en une phrase**

*J'aide \_\_\_\_\_ à obtenir \_\_\_\_\_ grâce à \_\_\_\_\_.*

---



---

**Action visible**

Présentez votre offre à trois personnes. Demandez : « Qu'est-ce qui est clair ? Qu'est-ce qui manque ? Qu'est-ce qui vous ferait hésiter ? »

**Retour sur l'action — ce que j'ai observé ou appris :**

---

---

---

---

---



# EXAMINER LA VIABILITÉ FINANCIÈRE

Objectif du jour:

Établir une première estimation  
des coûts, du prix, du temps et  
des ressources pour éviter de  
bâtir à l'aveugle.

VISION  
STRUCTURE  
RENTABILITÉ  
IMPACT



COÛTS



PRIX



TEMPS



RESSOURCES



## JOUR 4

## Examiner la viabilité financière

**Objectif du jour**

Établir une première estimation des coûts, du prix, du temps et des ressources pour éviter de bâtir à l'aveugle.

Il ne s'agit pas de produire aujourd'hui des prévisions parfaites. L'objectif est de rendre vos hypothèses visibles afin de pouvoir les tester et les ajuster.

| Élément                | Quantité | Coût unitaire | Total    |
|------------------------|----------|---------------|----------|
| Temps de travail       | _____    | _____ \$      | _____ \$ |
| Outils et plateformes  | _____    | _____ \$      | _____ \$ |
| Matériel ou production | _____    | _____ \$      | _____ \$ |
| Communication          | _____    | _____ \$      | _____ \$ |
| Soutien professionnel  | _____    | _____ \$      | _____ \$ |
| Autres coûts           | _____    | _____ \$      | _____ \$ |

## Hypothèse de prix

Le prix envisagé et les raisons qui le soutiennent :

\_\_\_\_\_

Le nombre de ventes ou de clientes nécessaires pour atteindre mon premier objectif :

\_\_\_\_\_

## Trois scénarios

| Scénario  | Prix     | Ventes | Revenu brut |
|-----------|----------|--------|-------------|
| Prudent   | _____ \$ | _____  | _____ \$    |
| Réaliste  | _____ \$ | _____  | _____ \$    |
| Ambitieux | _____ \$ | _____  | _____ \$    |

**Action visible**

Choisissez une hypothèse de prix et expliquez-la à une personne de confiance ou à une cliente potentielle. Notez sa réaction sans la traiter comme un verdict.

**Retour sur l'action — ce que j'ai observé ou appris :**

---

---

---

---

---

## JOUR 5

## Mobiliser vos ressources et votre réseau

**Objectif du jour**

Identifiez ce que vous possédez déjà, ce qui vous manque et les personnes capables d'accélérer votre progression.

Bâtir ne signifie pas tout faire seule. La maturité entrepreneuriale consiste aussi à reconnaître les compétences, les ressources et les alliances nécessaires.

| Besoin            | Déjà disponible | À obtenir | Personne à contacter |
|-------------------|-----------------|-----------|----------------------|
| Compétences       | _____           | _____     | _____                |
| Outils            | _____           | _____     | _____                |
| Financement       | _____           | _____     | _____                |
| Visibilité        | _____           | _____     | _____                |
| Partenariats      | _____           | _____     | _____                |
| Soutien personnel | _____           | _____     | _____                |

## Ma carte de soutien

Une personne qui peut me conseiller ou me mentorer :

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Une personne qui peut m'ouvrir une porte ou me présenter à un contact :

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Une tâche que je peux déléguer, partager ou simplifier :

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

La demande claire que je vais formuler :

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**Action visible**

Contactez aujourd'hui une ressource identifiée. Présentez votre projet en trois phrases et formulez une demande précise, réaliste et respectueuse.

**Retour sur l'action — ce que j'ai observé ou appris :**

---

---

---

---

Jour 6

# TESTER PAR UNE ACTION VISIBLE

## Objectif du jour :

Remplacer la préparation infinie par une expérience concrète qui produit une réaction, une donnée ou un apprentissage.



IDÉE



TEST



RÉACTION



APPRENTISSAGE



AJUSTEMENT

Action  
Réalité  
Résultats

### Plan d'action

- ☒ Idée clarifiée
- ☒ Offre définie
- ☒ Clientèle ciblée
- ☒ Test en cours

### Prototype



Version 1  
Version 1  
À tester

Fait aujourd'hui  
> Mieux que parfait  
demain !  
♡

OBJECTIFS  
DONNÉES  
RÉSULTATS

APPRENDRE.  
AJUSTER.  
AVANCER.  
♡

“ Vous n’avez pas besoin de tout savoir pour commencer.  
Vous avez besoin de commencer pour apprendre.”



LANCER  
TESTER  
APPRENDRE  
AJUSTER

Une idée testée  
devient un projet  
qui grandit.  
♡

## JOUR 6

## Tester par une action visible

**Objectif du jour**

Remplacer la préparation infinie par une expérience concrète qui produit une réaction, une donnée ou une conversation.

Un test n'a pas pour fonction de prouver immédiatement que votre idée est parfaite. Il sert à apprendre rapidement, avec un risque et un investissement raisonnables.

**Choisissez votre test**

|                                                                                   |                                                                               |
|-----------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                   | Publier un message qui présente le problème et invite aux réactions.          |
|                                                                                   | Proposer une version pilote à un petit groupe.                                |
|                                                                                   | Organiser une séance découverte ou un atelier test.                           |
|                                                                                   | Présenter l'offre directement à cinq clientes potentielles.                   |
|                                                                                   | Créer une page simple d'intérêt ou une liste d'attente.                       |
|                                                                                   | Demander un préengagement, une réservation ou un dépôt.                       |
| <b>Mon test choisi et l'hypothèse que je veux vérifier :</b><br><hr/> <hr/> <hr/> |                                                                               |
| <b>Public visé</b>                                                                | À qui vais-je présenter ce test ?<br><hr/>                                    |
| <b>Échéance</b>                                                                   | À quelle date sera-t-il réalisé ?<br><hr/>                                    |
| <b>Mesure</b>                                                                     | Quel résultat vais-je compter ou observer ?<br><hr/>                          |
| <b>Seuil d'apprentissage</b>                                                      | Quel signal justifiera de continuer, modifier ou arrêter ?<br><hr/>           |
| <b>Coût maximal</b>                                                               | Combien de temps et d'argent suis-je prête à investir dans ce test ?<br><hr/> |

### Action visible

Réalisez ou planifiez officiellement votre test aujourd'hui. Inscrivez la date dans votre calendrier et informez au moins une personne de votre engagement.

### Retour sur l'action — ce que j'ai observé ou appris :

---

---

---

---

## JOUR 7

## Décider et planifier les 30 prochains jours

### Objectif du jour

Transformer les apprentissages de la semaine en priorités, mesures et échéances concrètes.

La clarté n'est pas un état définitif. Elle progresse lorsque vous agissez, observez, mesurez et décidez. Votre plan de 30 jours doit rester simple : un objectif principal, quelques indicateurs et des actions datées.

### Ce que cette semaine m'a appris sur moi :

---



---



---

### Ce que j'ai appris sur ma clientèle et mon offre :

---



---



---

### La décision la plus importante que je prends maintenant :

---



---



---

## Mon objectif sur 30 jours

### D'ici le \_\_\_\_\_, je veux obtenir :

*Formulez un résultat observable et mesurable.*

---



---

| Semaine   | Action prioritaire | Échéance | Mesure |
|-----------|--------------------|----------|--------|
| Semaine 1 | <hr/>              | <hr/>    | <hr/>  |
| Semaine 2 | <hr/>              | <hr/>    | <hr/>  |
| Semaine 3 | <hr/>              | <hr/>    | <hr/>  |
| Semaine 4 | <hr/>              | <hr/>    | <hr/>  |

### Action visible

Bloquez vos quatre échéances dans votre calendrier et partagez votre objectif avec une personne qui pourra vous demander des nouvelles.

### Retour sur l'action — ce que j'ai observé ou appris :

---

---

---

---

## Votre plan d'action sur 30 jours

Utilisez cette page comme tableau de pilotage. Mettez-la à jour chaque semaine et concentrez-vous sur les actions qui produisent de l'information, une conversation, une vente ou une amélioration concrète.

**Mon objectif principal :**

---



---

**Pourquoi cet objectif est prioritaire maintenant :**

---



---

| No | Action | Date  | Mesure | Statut / note |
|----|--------|-------|--------|---------------|
| 1  | <hr/>  | <hr/> | <hr/>  | <hr/>         |
| 2  | <hr/>  | <hr/> | <hr/>  | <hr/>         |
| 3  | <hr/>  | <hr/> | <hr/>  | <hr/>         |
| 4  | <hr/>  | <hr/> | <hr/>  | <hr/>         |
| 5  | <hr/>  | <hr/> | <hr/>  | <hr/>         |
| 6  | <hr/>  | <hr/> | <hr/>  | <hr/>         |
| 7  | <hr/>  | <hr/> | <hr/>  | <hr/>         |
| 8  | <hr/>  | <hr/> | <hr/>  | <hr/>         |

## Mes trois indicateurs

| Indicateur | Point de départ | Cible 30 jours | Résultat |
|------------|-----------------|----------------|----------|
| <hr/>      | <hr/>           | <hr/>          | <hr/>    |
| <hr/>      | <hr/>           | <hr/>          | <hr/>    |
| <hr/>      | <hr/>           | <hr/>          | <hr/>    |

**La récompense saine que je m'accorde lorsque je termine ce plan :**

---

## Tableau de bord hebdomadaire

Remplissez ce tableau à la fin de chaque semaine. Les chiffres ne servent pas à vous juger; ils vous aident à voir ce qui avance et ce qui doit être ajusté.

| Indicateur                      | S1 | S2 | S3 | S4 |
|---------------------------------|----|----|----|----|
| Conversations avec la clientèle | —  | —  | —  | —  |
| Propositions présentées         | —  | —  | —  | —  |
| Ventes ou engagements           | —  | —  | —  | —  |
| Revenus générés                 | —  | —  | —  | —  |
| Dépenses engagées               | —  | —  | —  | —  |
| Heures consacrées au projet     | —  | —  | —  | —  |
| Heures de repos protégées       | —  | —  | —  | —  |
| Actions importantes terminées   | —  | —  | —  | —  |

## Revue de fin de semaine

Ce qui a produit le plus de valeur :

---



---

Ce qui m'a ralentie ou dispersée :

---



---

Ce que je vais continuer, arrêter ou modifier :

---



---



---

### Rituel recommandé

Chaque semaine, choisissez une seule amélioration à apporter à votre offre, votre organisation ou votre équilibre. Une amélioration répétée vaut mieux que dix intentions oubliées.

## Bilan final et engagement de bâtisseur

Vous avez traversé les étapes essentielles qui permettent à une idée de commencer à prendre forme. Le plus important maintenant est de continuer à apprendre par l'action, sans perdre de vue la vie que vous souhaitez construire.

### Mon bilan

**La plus grande clarté que j'ai obtenue :**

---



---



---

**La décision qui aura le plus d'impact :**

---



---



---

**La peur que je choisis de ne plus laisser décider à ma place :**

---



---



---

**Le soutien dont j'ai besoin pour poursuivre :**

---



---



---

### Mon engagement

#### Je m'engage

Je choisis de bâtir avec vision, méthode et respect de mon équilibre. Je m'autorise à tester, apprendre, ajuster et demander du soutien. Je ne confonds plus vitesse et progrès : je pose des fondations capables de durer.

**Signature :**

---

**Date de fin du parcours :**

---

**Bravo d'avoir choisi de donner une structure à ce que vous portez.**

Pour poursuivre votre réflexion ou explorer un accompagnement avec Coach Flore :  
[info@floreodou.com](mailto:info@floreodou.com) | <https://tr.ee/MyOe6Gii3m>