



GUIDE PRATIQUE OFFERT

POINT DE DÉPART ENTREPRENEURIAL

Le guide pratique pour **faire le point** sur ta situation actuelle, **identifier** des pistes réalistes et commencer à **avancer avec plus de clarté.**



Ressource complémentaire
à la conférence « **COMPRENDRE POUR ENTREPRENDRE** »

OUTIL PRATIQUE À REMPLIR

POINT DE DÉPART ENTREPRENEURIAL

Avant de chercher quoi faire, commence par voir **avec quoi tu peux déjà commencer.**

Fais le point sur ce que tu as déjà, ce qui peut te freiner et les premières pistes que tu peux réellement explorer pour commencer à entreprendre.

→ **Ce document n'est pas un e-book à lire.**

C'est un carnet de travail. Prends un stylo, ouvre les notes de ton téléphone ou imprime-le pour le remplir directement. Le plus important : répondre honnêtement à partir de ta vraie situation.

↗ **Si tu as reçu ce document sans être inscrit(e) à la conférence**

Tu peux rejoindre la prochaine session de « Comprendre pour Entreprendre ». Écris-nous sur WhatsApp au +229 01 58 69 11 17 pour connaître les prochaines dates.

par GHMFA BUSINESS

00

Comment utiliser ce carnet

Tu n'as pas besoin d'avoir toutes les réponses. Tu as seulement besoin de commencer à regarder ta situation avec plus de clarté.

1. Réponds simplement

Pas besoin de mots compliqués. Écris ce qui est vrai aujourd'hui, même si ta réponse te semble petite.

2. Ne cherche pas "la bonne réponse"

Le but n'est pas de te juger. Le but est de voir clairement ton point de départ.

3. Garde tes premières pistes ouvertes

Une piste n'est pas encore une décision. Tu vas d'abord apprendre à mieux la regarder.

4. Reviens dessus après la conférence

Certaines réponses vont probablement changer après « Comprendre pour Entreprendre ». C'est normal.

Ton objectif en arrivant à la fin

Pouvoir dire : « Je comprends mieux ce que j'ai déjà entre les mains, ce qui peut me limiter et les types de pistes que je devrais regarder en priorité. »

Tu ne vas pas forcément choisir ton activité aujourd'hui.

Ce carnet prépare ta réflexion. Le choix d'une activité demande ensuite de comparer, vérifier et décider avec méthode.

01

Pourquoi veux-tu commencer ?

Avant de regarder les idées, clarifie ce que tu cherches réellement. Ton objectif influence les choix que tu feras ensuite.

Pourquoi est-ce important pour toi de commencer à gagner ton propre argent ?

Qu'est-ce que cela changerait concrètement dans ta vie ?

☐ Pouvoir couvrir une partie de mes dépenses	☐ Dépendre moins de ma famille
☐ Pouvoir aider ma famille	☐ Financer mes études / ma formation
☐ Épargner pour un projet	☐ Développer une vraie activité sur le long terme
☐ Apprendre à devenir plus autonome	☐ Autre : _____

Quel serait un premier objectif réaliste pour toi ?

Objectif par mois	Pourquoi ce montant ?	D'ici quand ?
_____ FCFA	_____	_____

! À retenir

Un objectif utile te donne une direction. Il ne sert pas à promettre un revenu : il sert à savoir pourquoi tu veux avancer et quel niveau de résultat aurait déjà de la valeur pour toi.

02

Ce que tu as déjà entre les mains

Beaucoup de personnes commencent par regarder ce qu'elles n'ont pas. Ici, on commence par ce qui est déjà disponible.

A. Ton temps disponible

☐ Moins de 3 h par semaine	☐ 3 à 5 h par semaine
☐ 6 à 10 h par semaine	☐ Plus de 10 h par semaine

Quand peux-tu réellement travailler sur une activité ?

☐ Tôt le matin	☐ Entre les cours / activités	☐ En fin de journée
☐ Le soir	☐ Le week-end	☐ Horaires variables

B. Ton matériel et ton accès au digital

☐ Smartphone personnel	☐ Ordinateur personnel
☐ Ordinateur accessible ponctuellement	☐ Connexion Internet régulière
☐ Connexion Internet limitée	☐ Accès à une imprimante / photocopie
☐ Moyen de déplacement	☐ Aucun matériel particulier

C. Ton budget de départ

☐ Aucun budget pour le moment	☐ Moins de 10 000 FCFA
☐ 10 000 à 25 000 FCFA	☐ Plus de 25 000 FCFA

→ Une ressource n'est pas seulement de l'argent.

Du temps, un téléphone, une bonne connexion, une compétence, un réseau de personnes, un lieu où travailler ou la possibilité de se déplacer peuvent déjà changer les activités que tu peux envisager.

02

Ce que tu sais déjà faire

Tu n'as pas besoin d'être "expert". Commence par repérer les choses que tu sais déjà faire correctement ou que tu peux apprendre rapidement.

Pour quoi les autres viennent-ils parfois te demander de l'aide ?

Quelles choses sais-tu déjà faire, même à un niveau simple ?

☐ Écrire / rédiger	☐ Créer des visuels	☐ Monter des vidéos
☐ Utiliser les réseaux sociaux	☐ Expliquer / enseigner	☐ Vendre / convaincre
☐ Organiser	☐ Réparer / fabriquer	☐ Cuisiner / produire
☐ Chercher des informations	☐ Utiliser Excel / outils numériques	☐ Parler plusieurs langues

Autres choses que tu sais faire :

À quelles personnes as-tu déjà accès ?

☐ Étudiants	☐ Commerçants	☐ Parents / familles
☐ Professionnels	☐ Entrepreneurs	☐ Associations / communautés
☐ Contacts WhatsApp	☐ Abonnés sur les réseaux sociaux	☐ Personnes de mon quartier / ville

Question utile

Si tu devais aider quelqu'un avec ce que tu sais déjà faire aujourd'hui, sans acheter de nouveau matériel, qu'est-ce que tu pourrais lui apporter ?

03

Qu'est-ce qui peut te compliquer les choses ?

Une bonne piste doit être compatible avec ta vraie vie. Ignorer tes limites ne les fait pas disparaître.

☐ J'ai très peu de temps	☐ Je n'ai pas d'ordinateur
☐ Ma connexion Internet est limitée	☐ Je n'ai presque aucun argent pour commencer
☐ J'ai du mal à me déplacer	☐ Je manque d'expérience
☐ Je ne sais pas encore vendre	☐ Je ne suis pas à l'aise pour parler face caméra
☐ Je n'ai pas beaucoup de contacts	☐ Mes horaires changent souvent
☐ Je ne sais pas encore quoi apprendre en priorité	☐ Autre : _____

Mes 3 limites principales aujourd'hui

1	
2	
3	

Pour chaque limite, pose-toi cette question :

→ « Est-ce que cette limite m'empêche vraiment de commencer, ou est-ce qu'elle m'oblige seulement à choisir une autre façon de commencer ? »

Ce que je devrais éviter à cause de ma situation actuelle :

04

Quelles possibilités peux-tu regarder ?

Ne cherche pas encore "le business parfait". Commence par comprendre les grandes façons de créer quelque chose que d'autres personnes peuvent trouver utile.

Vendre un produit

Acheter, fabriquer ou obtenir quelque chose puis le proposer à des personnes qui en ont besoin.

Proposer un service

Faire quelque chose pour quelqu'un : création, aide, réparation, organisation, accompagnement, exécution...

Utiliser une compétence

Transformer ce que tu sais faire en résultat utile pour quelqu'un d'autre.

Faciliter une solution

Mettre en relation, trouver, livrer, simplifier, organiser ou rendre quelque chose plus facile.

➤ Et Internet dans tout ça ?

Internet n'est pas forcément "le business". Il peut servir à trouver des clients, montrer ce que tu fais, vendre, communiquer, apprendre, livrer un service ou travailler avec des personnes loin de toi.

Parmi ces grandes possibilités, lesquelles te parlent le plus aujourd'hui ?

☐ Vendre un produit	☐ Proposer un service
☐ Utiliser une compétence	☐ Faciliter / mettre en relation
☐ Je ne sais pas encore	

Pourquoi ?

04

Relie tes ressources à des possibilités

L'objectif ici n'est pas de trouver une idée brillante. C'est de créer des pistes qui partent de ta réalité.

Complète au moins 3 phrases.

Je sais / je peux... _____
Je connais des personnes qui ont besoin de... _____
Avec mon téléphone / Internet, je pourrais... _____
Dans mon école / quartier / réseau, je remarque que... _____
Une chose que je pourrais apprendre rapidement est... _____

Quelques questions pour ouvrir ta réflexion

☐ Quel problème simple vois-tu souvent autour de toi ?	☐ Qu'est-ce que les gens paient déjà pour obtenir plus vite, plus facilement ou mieux ?
☐ Qu'est-ce que tu pourrais faire sans attendre d'avoir beaucoup d'argent ?	☐ Qu'est-ce qui serait compatible avec ton temps disponible ?
☐ Qu'est-ce que tu pourrais tester à petite échelle ?	☐ Qu'est-ce que tu serais réellement prêt(e) à apprendre ?

! Ne copie pas une activité uniquement parce qu'elle "marche" pour quelqu'un.

Une activité intéressante pour une autre personne peut être mauvaise pour toi si elle ne correspond pas à tes moyens, ton temps, ton accès aux clients ou ce que tu es prêt(e) à apprendre.

05

Fais ressortir tes 3 premières pistes

Une piste = une possibilité à explorer. Ce n'est pas encore ton choix final.

1

PISTE 1

Mon idée / ma direction : _____

Pourquoi elle pourrait me correspondre : _____

Ce que je devrais vérifier : _____

2

PISTE 2

Mon idée / ma direction : _____

Pourquoi elle pourrait me correspondre : _____

Ce que je devrais vérifier : _____

3

PISTE 3

Mon idée / ma direction : _____

Pourquoi elle pourrait me correspondre : _____

Ce que je devrais vérifier : _____

→ **Si tu n'as qu'une seule piste, ce n'est pas grave.**

Tu peux continuer avec une seule piste. Si tu n'en as aucune, reviens aux pages précédentes et demande-toi : « Qui puis-je aider ? Avec quoi ? Et quel problème simple puis-je contribuer à résoudre ? »

06

Est-ce que cette piste mérite que tu regardes plus loin ?

Une idée devient intéressante quand elle tient un minimum face à la réalité.

PISTE 1

Question	Oui	Peut-être	Non
Des personnes ont-elles réellement besoin de ce que cette piste propose ?	☐	☐	☐
Puis-je commencer avec les moyens dont je dispose aujourd'hui ?	☐	☐	☐
Est-ce compatible avec mes études / mon emploi du temps ?	☐	☐	☐
Puis-je atteindre les personnes qui pourraient être intéressées ?	☐	☐	☐
Suis-je prêt(e) à apprendre ce qui me manque pour commencer ?	☐	☐	☐

Ce que je dois vérifier avant d'aller plus loin :

Mon impression actuelle

☐ Je veux clairement continuer à l'explorer

☐ Je dois d'abord vérifier certaines choses

☐ Je pense qu'elle ne me correspond pas

! Rappel

Ne cherche pas à défendre ton idée. Cherche à comprendre si elle mérite vraiment ton temps et ton énergie.

06

Compare tes autres pistes

Le but est de faire ressortir les pistes qui semblent les plus réalistes, pas celles qui sonnent le mieux.

PISTE 2

Question	Oui	Peut-être	Non
Des personnes ont-elles réellement besoin de ce que cette piste propose ?	☐	☐	☐
Puis-je commencer avec les moyens dont je dispose aujourd'hui ?	☐	☐	☐
Est-ce compatible avec mes études / mon emploi du temps ?	☐	☐	☐
Puis-je atteindre les personnes qui pourraient être intéressées ?	☐	☐	☐
Suis-je prêt(e) à apprendre ce qui me manque pour commencer ?	☐	☐	☐

PISTE 3

Question	Oui	Peut-être	Non
Des personnes ont-elles réellement besoin de ce que cette piste propose ?	☐	☐	☐
Puis-je commencer avec les moyens dont je dispose aujourd'hui ?	☐	☐	☐
Est-ce compatible avec mes études / mon emploi du temps ?	☐	☐	☐
Puis-je atteindre les personnes qui pourraient être intéressées ?	☐	☐	☐
Suis-je prêt(e) à apprendre ce qui me manque pour commencer ?	☐	☐	☐

Après cette comparaison, quelle piste mérite le plus ton attention ?

Pourquoi ?

07

7 erreurs à éviter avant de te lancer

Ces erreurs ne signifient pas que tu vas forcément échouer. Elles te font surtout perdre du temps, de l'argent ou de la clarté.

1	Choisir uniquement parce que quelqu'un dit que "ça rapporte".
2	Copier une activité sans regarder si elle correspond à ta situation.
3	Croire qu'il faut forcément beaucoup d'argent pour commencer.
4	Vouloir tout apprendre avant de faire un premier test.
5	Confondre une idée intéressante avec quelque chose que des gens sont prêts à payer.
6	Ignorer ton temps, tes contraintes ou ton accès aux clients.
7	Changer d'idée chaque fois qu'une nouvelle "opportunité" apparaît.

L'erreur que je suis le plus susceptible de faire :

Ce que je vais faire différemment :

08

Utilise l'IA pour mieux réfléchir

L'IA peut accélérer ta réflexion, mais elle ne connaît pas ta vie mieux que toi. Utilise-la comme un assistant, pas comme quelqu'un qui décide à ta place.

AI Avant d'utiliser un prompt

Donne des informations vraies sur ta situation. Demande plusieurs options. Pose des questions. Et vérifie toujours les suggestions avant d'agir.

PROMPT 1 – Faire ressortir des types de pistes adaptées à ma situation

➤ À copier dans ChatGPT ou un autre assistant IA

Je veux commencer à entreprendre, mais je ne veux pas choisir une activité au hasard.

Voici ma situation :

- Temps disponible : [écris ta réponse]
- Matériel : [smartphone, ordinateur, etc.]
- Budget disponible : [écris ta réponse]
- Ce que je sais déjà faire : [écris ta réponse]
- Personnes auxquelles j'ai accès : [écris ta réponse]
- Mes principales limites : [écris ta réponse]

Propose-moi 7 types de pistes que je pourrais raisonnablement explorer. Ne choisis pas à ma place. Pour chaque piste, explique : pourquoi elle peut correspondre à ma situation, ce qu'elle demanderait pour commencer, les difficultés possibles et ce que je devrais vérifier avant de me décider.

Ce que j'ai trouvé intéressant dans la réponse :

08

Deux autres prompts utiles

Ces prompts servent à approfondir une piste, pas à remplacer ton jugement.

PROMPT 2 – Repérer ce que je peux déjà transformer en valeur

➤ À copier

Voici les choses que je sais faire, les connaissances que j'ai et les personnes auxquelles j'ai accès : [colle tes réponses]. Aide-moi à repérer ce qui pourrait être utile à d'autres personnes. Donne-moi des exemples concrets de problèmes simples que je pourrais aider à résoudre. Ne me promets aucun revenu et ne suppose pas qu'une idée est bonne sans expliquer pourquoi.

PROMPT 3 – Tester une piste avant de m'emballer

➤ À copier

Je réfléchis à cette piste : [décris-la]. Agis comme un partenaire de réflexion critique. Pose-moi d'abord 10 questions pour vérifier : le problème résolu, les personnes concernées, leurs habitudes, la façon de les atteindre, les moyens nécessaires, la concurrence, le prix possible, la compatibilité avec mon temps et les compétences qui me manquent. Ensuite, résume les points forts, les risques et les informations que je dois encore vérifier.

Ce que l'IA m'a aidé à voir que je n'avais pas remarqué :

! Important

Une réponse d'IA peut être incomplète ou fausse. Ne dépense pas d'argent et ne prends pas une décision importante uniquement parce qu'un assistant IA t'a dit qu'une idée était bonne.

09

Prépare « Comprendre pour Entreprendre »

Tu as déjà commencé à regarder ta situation. Utilise maintenant la conférence pour mieux comprendre comment transformer une piste en véritable activité.

Les 3 questions auxquelles je veux absolument trouver une réponse

1

2

3

Ce que je veux mieux comprendre pendant la conférence

☐ Comment les revenus se créent réellement	☐ Pourquoi les gens acceptent de payer
☐ Comment reconnaître une vraie opportunité	☐ Comment Internet peut m'aider
☐ Comment l'IA peut m'aider sans décider à ma place	☐ Quelles sont les étapes pour passer d'une idée à une activité

Tu as reçu ce carnet mais tu n'es pas encore inscrit(e) ?

Écris-nous sur WhatsApp au +229 01 58 69 11 17 pour connaître la prochaine session de « Comprendre pour Entreprendre ». La conférence est conçue pour t'aider à comprendre le fonctionnement global avant de choisir quoi faire.

09

Mes notes pendant la conférence

Note surtout les idées qui changent ta compréhension, les questions qui apparaissent et les actions que tu veux faire ensuite.

Ce que je comprends mieux maintenant

Les idées importantes à retenir

Les questions que je dois encore creuser

Ma prochaine action après la conférence

ET MAINTENANT ?

Tu as un point de départ.

La suite consiste à transformer cette clarté en décisions puis en actions.

→ **Prochaine étape : Comprendre pour Entreprendre**

La conférence te permet d'aller plus loin : comprendre comment se créent réellement les revenus, comment fonctionne la création de valeur et quelles sont les grandes étapes pour passer d'une idée à une véritable activité.

Si tu as reçu ce document d'un proche et que tu veux participer à la prochaine conférence :

WhatsApp : +229 01 58 69 11 17

Email : contact@ghmfabusiness.com

GHMFA BUSINESS

Créer. Vendre. Structurer. Gérer. Développer.

L'entrepreneuriat au service de l'autonomie et du développement en Afrique.

⚠ **Usage personnel**

Ce carnet est réservé à la personne qui l'a reçu de GHMFA BUSINESS. Sa redistribution, gratuite ou payante, est interdite sans autorisation préalable de GHMFA BUSINESS.

© 2026 GHMFA BUSINESS. Tous droits réservés. Redistribution gratuite interdite. Revente interdite.

Ce document est un outil pédagogique. Il ne constitue pas une promesse de revenu et ne garantit aucun résultat financier.