THE VIBE CODEUR · GUIDE OFFERT

25 IDÉES DE SAAS ET COMMENT LES VENDRE

Des logiciels que des gens d'ici paieraient demain. Avec le client visé, le prix en francs CFA, et surtout : où trouver le premier client et quoi lui dire.

Camel Dagbegnon
J'ai construit cinq des logiciels de cette liste, avec l'IA, sans équipe.

À LIRE AVANT LES IDÉES

UNE IDÉE NE VAUT RIEN. UN CLIENT, SI.

La plupart des gens choisissent une idée, passent trois mois à construire, puis cherchent à qui vendre. C'est l'ordre qui fait échouer. Voici l'ordre qui marche, et il tient en cinq étapes.

1. Choisis un métier que tu peux atteindre à pied

Pas « les PME africaines ». Le maquis au coin de ta rue, la pharmacie où tu achètes, l'école de ton petit frère. Tu dois pouvoir y entrer cette semaine et parler au patron. Si tu ne peux pas, choisis-en un autre.

2. Va voir trois personnes de ce métier avant d'écrire une ligne

Tu ne vends rien. Tu demandes comment ils font aujourd'hui. Tu veux voir le cahier, le carnet, le fichier Excel. C'est là qu'est ton logiciel — pas dans ta tête.

> *« Bonjour, je construis des outils pour les [bars]. Je ne viens rien vous vendre. Comment vous faites aujourd'hui pour suivre vos recettes ? Vous pouvez me montrer ? »*

3. Vends avant de construire

Décris ce que ça fera, montre une maquette, demande un acompte. S'ils ne paient pas à ce moment-là, ils ne paieront pas non plus dans trois mois. Tu viens d'économiser trois mois.

> *« Je peux vous mettre ça sur votre téléphone pour [15 000 F] par mois. Le premier mois est offert, et si ça ne vous sert pas vous arrêtez. Vous voulez essayer ? »*

4. Fais payer le problème, jamais le logiciel

Personne n'achète « une application de gestion de stock ». On achète « ne plus jeter de boîtes périmées ». Mets un chiffre dessus : combien ça lui coûte aujourd'hui, par mois. Ton prix doit être petit à côté de ce chiffre.

5. Encaisse comme ton client a l'habitude de payer

Mobile money, pas carte bancaire. Propose trois mois d'avance avec un mois offert : tu sécurises ta trésorerie et tu fidélises d'un coup. Et fais signer une feuille, même simple — ça change la relation.

Le premier client est le plus difficile et le moins cher. Fais-le à moitié prix contre le droit de dire son nom. Le deuxième paiera le vrai prix, parce que tu auras une preuve.

LES IDÉES

25 LOGICIELS QUI MANQUENT, ICI

Les prix sont des points de départ observés sur le marché local, pas des promesses. Ton premier client fixera le vrai prix.

POUR LES COMMERCES

01 Caisse pour bar et maquis

Le serveur prend la commande sur son téléphone, le patron voit les recettes en direct depuis chez lui. Fonctionne sans réseau et se synchronise après — c'est ce détail qui emporte la décision ici.

Où le trouver À pied, le soir. Commence par un maquis où tu es déjà client.

Quoi dire « Combien vous perdez par mois quand un serveur oublie une commande ? »

Bars, restaurants | 15 000 F/mois | Quelques semaines | Je l'ai construit

02 Commande au restaurant par QR code

Le client scanne, commande, paie en mobile money. Aucune application à installer, et la carte change sans réimprimer.

Où le trouver Restaurants qui refont leur carte souvent, ou qui manquent de serveurs.

Quoi dire « Vos clients attendent combien de temps avant qu'on vienne les voir ? »

Restaurants | 10 000 F/mois | Quelques jours | Je l'ai construit

03 Carnet de dettes pour boutiquier

Le cahier de crédit, en numérique. Qui doit combien, depuis quand, et un rappel WhatsApp automatique. Chaque boutique du quartier tient ce cahier à la main.

Où le trouver N'importe quelle boutique de quartier. Demande à voir le cahier.

Quoi dire « Combien on vous doit en ce moment, et depuis combien de temps ? »

Boutiques | 3 000 F/mois | Quelques jours

04 Stock et péremption pour pharmacie

Alerte avant la rupture, alerte avant la péremption. Une boîte périmée, c'est de l'argent jeté et un risque pour le client.

Où le trouver Pharmacies de quartier, pas les grandes chaînes.

Quoi dire « Vous jetez pour combien de périmés chaque mois ? »

Pharmacies | 25 000 F/mois | Quelques semaines

05 Fiche client pour salon de coiffure

Qui est venu, quand, pour quoi — et un message automatique trois semaines après. Un salon vit de ses habitués, pas de ses passants.

Où le trouver Salons qui ont déjà une page Instagram : ils comprennent la fidélisation.
Quoi dire « Sur dix clientes du mois dernier, combien sont revenues ? »

Salons, barbiers | 5 000 F/mois | Quelques jours

06 Devis et facture pour artisan

Le menuisier envoie un devis propre en PDF depuis son téléphone, en deux minutes. Aujourd'hui il le fait au stylo, ou pas du tout.

Où le trouver Menuisiers, soudeurs, carreleurs. Les groupes WhatsApp de corps de métier.
Quoi dire « Combien de chantiers vous perdez parce que le devis arrive trop tard ? »

Artisans | 4 000 F/mois | Quelques jours

07 Caisse pour station-service

Relevé de pompe, équipes, écarts de caisse. Le gérant sait le soir même si le compte y est.

Où le trouver Stations indépendantes, pas celles d'un réseau qui impose son outil.
Quoi dire « Vous savez à quelle heure un écart apparaît, ou seulement en fin de mois ? »

Stations | 30 000 F/mois | Un à deux mois

POUR CEUX QUI VENDENT EN LIGNE

08 Suivi des commandes WhatsApp

Les vendeuses prennent leurs commandes dans la conversation et les perdent. Un tableau range tout : qui a commandé, qui a payé, qui a reçu.

Où le trouver Comptes Instagram de vente. Écris-leur en cliente d'abord.
Quoi dire « Il vous arrive d'oublier une commande dans les messages ? »

Vendeurs en ligne | 5 000 F/mois | Quelques jours

09 Pages produit écrites par l'IA

On colle une photo, l'outil écrit le titre, la description et l'annonce. Le vendeur passe de trois produits par jour à trente.

Où le trouver Boutiques en ligne avec peu de produits publiés — le signe qu'ils bloquent là.
Quoi dire « Vous mettez combien de temps à publier un seul produit ? »

E-commerce | 10 000 F/mois | Quelques semaines | Je l'ai construit

10 Mesure de ce qui fait vendre

Quel lien, quelle vidéo, quelle plateforme a amené quelle vente. Tout le monde publie partout sans savoir ce qui rapporte.

Où le trouver Créateurs qui vendent déjà quelque chose, petites agences.
Quoi dire « Votre dernière vente, elle est venue d'où exactement ? »

Créateurs, agences | 15 000 F/mois | Un à deux mois | Je l'ai construit

11 Mini-boutique en un lien

Un lien à mettre en bio : le catalogue, le paiement mobile money, la confirmation. Sans site, sans abonnement mensuel à une plateforme étrangère.

Où le trouver Vendeurs qui mettent « commandez en DM » en bio.
Quoi dire « Combien de gens vous écrivent pour les prix, tous les jours ? »

Petits vendeurs | 3 000 F/mois | Quelques semaines

12 Photos produit sans studio

Une photo prise au téléphone devient une photo de catalogue. Le studio coûte 50 000 F la séance, l'outil coûte un abonnement.

Où le trouver Les mêmes vendeurs en ligne : regarde la qualité de leurs photos.
Quoi dire « Vous payez combien pour vos photos produit ? »

E-commerce | 7 000 F/mois | Quelques semaines | Je l'ai construit

POUR LES ÉCOLES

13 Notes et bulletins

Le professeur saisit, le bulletin se génère, le parent reçoit un SMS. Beaucoup d'écoles font encore les moyennes à la calculatrice.

Où le trouver Écoles privées de 100 à 400 élèves. Vois le fondateur, pas le directeur.
Quoi dire « Il faut combien de jours à vos profs pour sortir les bulletins ? »

Écoles | 40 000 F/an | Quelques semaines

14 Suivi des scolarités

Qui a payé quelle tranche, relance automatique aux parents. C'est la trésorerie de l'école, tenue sur un cahier.

Où le trouver Mêmes écoles. Ce sujet-là ouvre les portes plus vite que les notes.
Quoi dire « Combien de scolarités impayées à cette date, vous le savez tout de suite ? »

Écoles | 50 000 F/an | Quelques semaines

15 Révision par le jeu pour les élèves

Exercices du programme national, progression, séries de jours. Les parents paient pour les résultats de leurs enfants.

Où le trouver Parents d'abord, écoles ensuite. Les groupes WhatsApp de parents d'élèves.
Quoi dire « Votre enfant révise comment, entre deux compositions ? »

Élèves, parents | 2 000 F/mois | Un à deux mois | Je l'ai construit

16 Présence par QR code

L'élève scanne en entrant, le parent est prévenu s'il manque. Simple, et les parents y tiennent.

Où le trouver Écoles qui ont déjà eu un problème d'absentéisme.
Quoi dire « Un parent apprend quand que son enfant n'est pas venu ? »

Écoles | 20 000 F/an | Quelques jours

POUR LES SERVICES

17 Rendez-vous pour cabinet

Le patient prend son créneau en ligne, un rappel part la veille. Moins de rendez-vous manqués, moins de temps au téléphone.

Où le trouver Dentistes, kinés, cabinets de spécialistes.
Quoi dire « Combien de patients ne viennent pas, sans prévenir ? »

Cabinets | 15 000 F/mois | Quelques jours

18 Suivi de chantier

Photos datées, avancement, dépenses. Le client voit où en est sa maison sans appeler le chef de chantier tous les deux jours.

Où le trouver Entrepreneurs qui travaillent pour la diaspora : leurs clients sont loin.
Quoi dire « Vos clients de l'étranger vous appellent combien de fois par semaine ? »

BTP | 25 000 F/mois | Quelques semaines

19 Gestion de flotte de motos

Qui conduit quoi, versement du jour, entretien à prévoir. Les propriétaires de zémidjans gèrent ça de tête.

Où le trouver Propriétaires de 5 motos et plus. On les trouve par les conducteurs.
Quoi dire « Vous savez ce que chaque moto vous a rapporté ce mois-ci ? »

Transporteurs | 1 500 F par moto | Quelques semaines

20 Loyers et quittances

Qui a payé, qui doit, quittance automatique. Un gérant d'immeubles suit ça sur un carnet et perd des mois.

Où le trouver Agences immobilières de quartier, gérants pour propriétaires absents.
Quoi dire « Sur vos lots, combien de mois de retard en ce moment ? »

Gérants | 2 000 F par lot | Quelques jours

21 Paie et avances

Bulletins, avances sur salaire, congés. Toute entreprise de dix personnes a ce problème et le résout sur Excel.

Où le trouver PME de 10 à 50 salariés. Parle au comptable, pas au patron.
Quoi dire « La paie vous prend combien de jours chaque mois ? »

PME | 20 000 F/mois | Un à deux mois

AVEC L'IA AU CŒUR

22 Répondeur WhatsApp pour commerce

Il répond aux questions de prix et d'horaires la nuit, et passe la main quand c'est sérieux. Le commerçant dort.

Où le trouver Commerces dont le numéro WhatsApp est public et très sollicité.
Quoi dire « Vous répondez encore aux messages à 23 h ? »

Tous commerces | 12 000 F/mois | Quelques semaines

23 Compte rendu de réunion

On enregistre, l'outil rend le résumé et les décisions. En français, ce qui est rare et recherché.

Où le trouver ONG, cabinets de conseil, directions qui réunissent beaucoup.
Quoi dire « Qui rédige le compte rendu, et il sort combien de jours après ? »

Bureaux, ONG | 8 000 F/mois | Quelques jours

24 Annonces immobilières automatiques

Photos et surface en entrée, annonce complète en sortie, prête pour Facebook. L'agent en publie vingt par jour au lieu de trois.

Où le trouver Agents qui publient sur Facebook Marketplace et les groupes immobiliers.
Quoi dire « Vous publiez combien de biens par jour, et ça vous prend combien ? »

Agents immobiliers | 10 000 F/mois | Quelques jours

25 Lecture de pièces d'identité

Photo d'une carte, champs remplis automatiquement. Les hôtels et les agences saisissent ça à la main toute la journée.

Où le trouver Hôtels, agences de voyage, opérateurs qui enregistrent des clients.

Quoi dire « Combien de temps pour enregistrer un client à la réception ? »

Hôtels, agences | 15 000 F/mois | Quelques semaines

CE N'EST PAS DE LA THÉORIE

CINQ DE CETTE LISTE EXISTENT DÉJÀ

Je les ai construits avec l'IA, sans équipe, sans savoir coder comme un ingénieur. **CamelIA** (photos produit), **ClicStats** (quelle vidéo a amené quelle vente), **DropCom** (pages et annonces pour boutiques), **GoEduc** (révision par le jeu, programme béninois), **Gestion Bar** (caisse temps réel qui marche hors réseau).

Si je les ai faits, ce n'est pas parce que je suis développeur. C'est parce que j'ai une méthode, et qu'elle s'apprend.

CHOISIS-EN UNE. CETTE SEMAINE.

Pas celle qui rapporte le plus — celle dont tu peux aller voir un client à pied d'ici dimanche. Va lui parler avant d'écrire une ligne de code.

Et pour la construire : dans ma masterclass gratuite, je montre comment je passe d'une idée de cette liste à un logiciel qui tourne. Le cahier des charges, l'interface, la base de données, le back-end, la mise en ligne. 35 minutes.

masterclass.dagbegnonagency.com/salle

© 2026 Camel Dagbegnon · The Vibe Codeur · Dagbegnon Agency · Cotonou, Bénin
Ce guide est offert. Tu peux le transmettre à qui veut se lancer.