

PROGRAMME DE FORMATION

1 500€

Éligible au
financement CPF

**Créer son entreprise
pour une activité
d'indépendant RS 7605**

LA CERTIFICATION

Cette formation vous prépare à la certification « Créer son entreprise pour une activité d'indépendant » enregistrée à France Compétences le 29/05/2026 sous le numéro RS7605 par l'organisme certificateur Webmarketing & co'm.

À l'issue de la formation, le stagiaire s'engage à passer l'examen de certification.

Objectifs pédagogiques

1. Déterminer le positionnement et le modèle économique de son activité d'indépendant.
2. Structurer juridiquement et administrativement son activité d'indépendant.
3. Concevoir la stratégie commerciale et le pilotage de son activité d'indépendant.

Durée : 28h asynchrone et 7h d'accompagnement

Public cible et pré-requis

Public cible : porteurs de projet de création d'une entreprise pour leur activité d'indépendant (par exemple consultants, formateurs, prestataires de services, artisans, commerçants...), ayant besoin d'acquérir les compétences entrepreneuriales nécessaires leur permettant de concrétiser leur projet.

Prérequis : avoir un projet de création d'une activité d'indépendant et maîtriser les bases des outils bureautiques courants (navigateur internet, messagerie, traitement de texte, tableur).

Modalité d'évaluation

Mise en situation réelle portant sur la création d'une entreprise pour son activité d'indépendant, avec remise d'un rapport écrit et soutenance orale. Le candidat dispose de 15 jours de préparation avant la remise de ses écrits. L'écrit est ensuite suivi d'une présentation orale de 20 minutes devant un jury.

Processus de candidature

Afin de s'inscrire à la certification, le candidat devra transmettre son dossier de candidature accompagné d'un CV à jour.

Adaptation des conditions d'examen pour les personnes en situation de handicap

Le référent handicap prendra en compte, dès l'inscription du candidat, sa situation de handicap si celle-ci est mentionnée. Un entretien sera alors proposé au candidat afin d'envisager avec lui les aménagements qui pourront être apportés.

Contact Référent Handicap : dermadfc@gmail.com - 04.99.62.84.82

Assistance technique et pédagogique

La formation se déroule en distanciel, combinant des classes virtuelles synchrones sur Zoom animées par le formateur et des activités asynchrones réalisées en autonomie sur l'espace apprenant. Le stagiaire reçoit en amont un planning détaillé avec les dates et heures de convocation.

Durant les classes virtuelles, le stagiaire peut intervenir par chat, caméra ou micro à tout moment. Les sessions sont enregistrées et les replays mis à disposition. L'extranet permet de partager les supports, d'assurer l'émargement virtuel et le suivi des connexions.

Des cas pratiques et des quiz jalonnent la formation pour vérifier l'acquisition des acquis et préparer la certification (temps estimé : 6h, variable selon les stagiaires).

Une assistance technique (courriel et téléphone) et un référent pédagogique sont disponibles tout au long du parcours pour répondre aux questions en dehors des classes virtuelles.

À l'issue de la formation, le stagiaire dispose de 15 jours pour remettre son travail écrit, suivi d'une présentation orale devant le jury.

Programme détaillé de la formation

Chapitre	Durée	Contenus pédagogiques
1. Évaluer la faisabilité de son projet d'activité d'indépendant (C1)	5h	• Mener une étude de marché simplifiée. • Réaliser des sondages et entretiens. • Comparer son projet d'activité aux structures de taille équivalente. • Mobiliser les ressources numériques (baromètres sectoriels, enquêtes, bases de données publiques, IA...). • Mobiliser les réseaux professionnels (contacts professionnels, relations sur les réseaux, associations, fédérations...). • Identifier et évaluer les opportunités et risques de marché. • Valider l'existence d'une demande et l'opportunité sur son marché.
2. Déterminer le positionnement et l'offre de son activité d'indépendant (C2)	6h	• Définir précisément sa cible. • Structurer son offre de produits ou services et se différencier de la concurrence. • Développer son personal branding. • Anticiper l'adaptation de son offre au public en situation de handicap. • Limiter l'impact environnemental de son activité. • Définir une stratégie de tarification liée à l'étude de marché et au marché cible. • Tester et valider son offre auprès d'un échantillon de prospects. • Valider son positionnement et son offre en se démarquant sur un marché concurrentiel.
3. Élaborer le modèle économique de son activité d'indépendant (C3)	5h	• Construire un business model adapté aux indépendants sur la base de son offre. • Intégrer une proposition de valeur à son business model. • Identifier les sources de revenus et les coûts fixes / variables. • Identifier ses ressources clés (ressources humaines, matérielles, intellectuelles...). • Réaliser des simulations de rentabilité. • Évaluer sa rémunération nette en fonction du statut choisi. • Anticiper sa protection sociale. • Valider la viabilité économique du projet.

Chapitre	Durée	Contenus pédagogiques
4. Structurer juridiquement et administrativement son activité d'indépendant (C4)	8h	• Comprendre les statuts juridiques adaptés aux indépendants. • Choisir le statut le plus adapté selon son projet et ses objectifs. • Appréhender les obligations réglementaires et fiscales de base. • Vérifier les obligations spécifiques à certains secteurs. • Réaliser les démarches administratives de création (immatriculation, guichet unique, INPI, URSSAF, CFE). • Sélectionner les outils digitaux pour la gestion quotidienne de son entreprise (outils de facturation, suivi des frais...). • Sécuriser juridiquement son activité (CGV, contrats types, mentions légales, assurances métier...).
5. Concevoir une stratégie commerciale adaptée à une activité d'indépendant (C5)	6h	• Fixer des objectifs commerciaux SMART et échelonnés (court, moyen et long terme). • Identifier et choisir les canaux d'acquisition adaptés à ses objectifs. • Définir les étapes de son parcours d'acquisition clients. • Élaborer un plan d'action commercial.
6. Structurer le pilotage de son activité d'indépendant (C6)	5h	• Identifier les indicateurs clés de performance (CA, marge, taux de conversion...). • Construire ses tableaux de bord opérationnels digitaux (suivi financier, performance commerciale et marketing, gestion du temps...). • Mettre en place un système d'aide à la décision basé sur les indicateurs. • Anticiper les ajustements nécessaires pour la pérennité de l'activité.

Formateur : consultant formateur en création d'entreprise, disposant d'au moins deux ans d'expérience dans les domaines de la création et du développement d'entreprise, de l'évaluation et de la faisabilité de projets entrepreneuriaux, du positionnement d'offre, de la construction de business plan et de la structuration d'activité.