

Créer son entreprise pour une activité d'indépendant

Une formation complète pour concrétiser votre projet entrepreneurial :
du positionnement à la stratégie commerciale, jusqu'au pilotage de votre activité.

35 heures Certification RS7605 Porteurs de projet indépendant

Tarifs :

1 600 € HT en e-learning (35 heures de formation, dont 4 heures d'accompagnement en synchrone).
2 490 € HT en formation 100 % synchrone à distance ou en présentiel.

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 d'activité d'indépendant + maîtrise des outils bureautiques courants

MODALITÉS

35h de formation, dont 4 heures en synchrone

CERTIFICATION

Cette formation vous prépare à la certification « Créer son entreprise pour une activité d'indépendant » enregistrée à France Compétences sous le numéro RS7605.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

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

PROGRAMME DE LA FORMATION

Chaque compétence certifiée (C1 à C6) est présentée avec ses objectifs pédagogiques, puis reliée aux modules du parcours e-learning qui la couvrent.

**C
1**

Évaluer la faisabilité de son projet d'activité d'indépendant

5 heures

- Mener une étude de marché simplifiée
- Réaliser des sondages et entretiens
- Comparer son projet aux structures de taille équivalente
- Mobiliser les ressources numériques (baromètres sectoriels, bases de données, IA...)
- Mobiliser les réseaux professionnels (contacts, associations, fédérations...)

- Identifier et évaluer les opportunités et risques de marché
- Valider l'existence d'une demande et l'opportunité sur son marché

PARCOURS E-LEARNING ASSOCIÉ

Module 1 · De l'idée au projet

- Bienvenue dans votre formation
- Votre Workbook Personnel — une étape clé dans la création de votre entreprise
- De l'idée au projet
- Les aides et financements
- Les exonérations en Outre-Mer
- Cherchons une subvention ensemble
- La méthode SMART
- Les 5 clés du succès pour trouver la bonne idée
- Définir sa mission
- Qu'avez-vous retenu ?

Module 7 · L'étude de marché

- Le business model
- Définir ses concurrents
- Mettre en place une veille concurrentielle, réglementaire et sectorielle
- L'impact environnemental et l'accessibilité de mon offre
- Qu'avez-vous retenu ?

C 2

Déterminer le positionnement et l'offre de son activité d'indépendant

6 heures

- 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
- Tester et valider son offre auprès d'un échantillon de prospects
- Valider son positionnement en se démarquant sur un marché concurrentiel

PARCOURS E-LEARNING ASSOCIÉ

Module 6 · Le plan marketing

- Étude de cas : le plan marketing d'une conciergerie
- Mon site internet
- Les mentions obligatoires
- Réussir son étude de marché
- Le marketing mix
- La méthode SWOT

- 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 (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

PARCOURS E-LEARNING ASSOCIÉ

Module 3 · La TVA

- 30 min pour maîtriser la TVA

Module 4 · La partie financière de l'entreprise

- Introduction au prévisionnel financier
- Comment calculer son chiffre d'affaires prévisionnel
- Créer son tableau de bord de pilotage
- Calculer ses objectifs de revenus et prix de vente
- Le besoin en fonds de roulement (BFR)
- Les principes comptables de base
- Identifier les principaux risques financiers, commerciaux et réglementaires
- Ouvrir un compte bancaire professionnel (bonus)

- 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 (facturation, suivi des frais...)
- Sécuriser juridiquement son activité (CGV, contrats types, mentions légales, assurances...)

PARCOURS E-LEARNING ASSOCIÉ

Module 2 · Les statuts juridiques

- Les différents statuts juridiques
- L'auto-entreprise
- Ajouter une activité lorsque j'ai une auto-entreprise déjà existante
- EURL et SARL
- SASU et SAS

- Le simulateur de revenu de l'URSSAF
- Le Guichet Unique
- Le régime fiscal en résumé (vidéo CCI)
- Qu'avez-vous retenu ?

Module 5 • La facturation

- Comment facturer ?
- La facturation électronique à partir de 2026

C
5

Concevoir une stratégie commerciale adaptée à une activité d'indépendant

6 heures

- 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

PARCOURS E-LEARNING ASSOCIÉ

Module 10 • Présenter mon entreprise

- La présentation
- Le pitch
- Et si l'IA pouvait m'aider ?
- Concevoir ma stratégie commerciale
- Mes réseaux professionnels

C
6

Structurer le pilotage de son activité d'indépendant

5 heures

- Identifier les indicateurs clés de performance (CA, marge, taux de conversion...)
- Construire ses tableaux de bord opérationnels digitaux (suivi financier, performance commerciale, 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

PARCOURS E-LEARNING ASSOCIÉ

Module 11 • Le business plan

- Qu'est-ce qu'un business plan ?
- Préparer et réaliser l'évaluation de fin de formation

CORRESPONDANCE COMPÉTENCES CERTIFIÉES / MODULES E-LEARNING

	Compétence certifiée	Durée	Modules du parcours e-learning
C1	Évaluer la faisabilité de son projet	5 h	Module 1 · De l'idée au projet Module 7 · L'étude de marché
C2	Déterminer le positionnement et l'offre	6 h	Module 6 · Le plan marketing
C3	Élaborer le modèle économique	5 h	Module 3 · La TVA Module 4 · La partie financière
C4	Structurer juridiquement et administrativement	8 h	Module 2 · Les statuts juridiques Module 5 · La facturation
C5	Concevoir la stratégie commerciale	6 h	Module 10 · Présenter mon entreprise
C6	Structurer le pilotage de l'activité	5 h	Module 11 · Le business plan

Assistance pédagogique & technique

- Classes virtuelles hebdomadaires (mardi et vendredi)
- Sessions enregistrées et accessibles en replay
- Extranet partagé : supports, émargement, suivi des connexions
- Cas pratiques tout au long du parcours
- Référent pédagogique disponible entre les sessions
- Messagerie, forum et groupe d'apprenants (mobile)

Modalités d'évaluation & certification

- Mise en situation réelle sur un projet de création d'entreprise
- Remise d'un rapport écrit (15 jours de préparation)
- Présentation orale de 20 minutes devant un jury
- Candidature : CV à jour + dossier de candidature
- Adaptations possibles pour les personnes en situation de handicap

ACCOMPAGNEMENT, CLASSES VIRTUELLES ET SUIVI

Un accompagnement individualisé — chaque apprenant bénéficie d'un suivi personnalisé via la messagerie de la plateforme de formation, d'un forum d'échange et d'un groupe d'apprenants accessible depuis une application mobile, pour rester en lien avec l'équipe pédagogique et le groupe tout au long du parcours.

Des classes virtuelles chaque semaine — des sessions en visioconférence sont programmées le mardi et le vendredi : le mardi matin (10h-12h) consacré à la stratégie marketing, et le mardi soir en live pour poser ses questions et avancer sur son projet en groupe. L'apprenant rejoint les sessions du mardi et du vendredi au moment qui lui convient, en réalisant le volume minimal d'heures d'accompagnement synchrone requis pour la validation de son parcours et sa présentation à la certification.

Un accès maintenu après la formation — à l'issue du parcours et après le passage de la certification, l'accès à la plateforme est conservé : les supports, leurs mises à jour et les lives du mardi restent accessibles à l'apprenant, à titre complémentaire.

Certification officielle

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

A l'issue de la formation, le stagiaire s'engage à passer l'examen de certification RS7605.

Mise en situation réelle portant sur la création d'une entreprise pour son activité d'indépendant avec remise de rapport et soutenance orale de 20 minutes devant un jury.

Accessibilité : En cas de situation de handicap, contactez-nous avant votre inscription afin que nous puissions adapter les modalités techniques, pédagogiques et les conditions d'examen à votre situation. Un référent handicap est disponible tout au long du parcours.