

## PROGRAMME DE FORMATION

# Créer son entreprise pour une activité d'indépendant

---

**DURÉE :** 5 jours | 30 heures

**MODALITÉ D'ORGANISATION :** Présentiel

## Informations

### PUBLIC VISÉ

La formation et la certification s'adressent aux 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.

---

### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- 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.
- 

### 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).

---

### ADMISSION

Avant l'entrée en formation, un échange permet de vérifier l'adéquation du projet du candidat avec les prérequis de la certification, notamment l'existence d'un projet de création d'entreprise pour une activité d'indépendant. Pour s'inscrire à la certification, le candidat doit transmettre un dossier de candidature accompagné d'un CV à jour.

---

### ACCESSIBILITÉ

Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter afin que nous puissions vous



accompagner et vous orienter au mieux dans votre demande et vos démarches.

Le référent handicap de Modula Formation prend en compte, dès l'inscription du candidat, sa situation de handicap si celle-ci est mentionnée, et lui propose un entretien afin d'envisager les aménagements possibles pour l'examen de certification.

## Modalités pédagogiques

### MODALITÉS, MOYENS ET SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Formation animée en présentiel par un formateur expert en création d'entreprise et accompagnement des indépendants.

Alternance d'apports méthodologiques, démonstrations guidées, études de cas, exercices d'application, cas pratiques et temps de formalisation sur le projet du participant.

Travail sur le projet de création d'entreprise du participant afin de produire progressivement les éléments attendus pour la certification (étude de marché, positionnement et offre, business model, statut juridique, stratégie commerciale, tableau de bord).

Intégration de cas pratiques de préparation à la certification au fil des 6 compétences, pour un volume global indicatif de 1,5h.

---

### MOYENS ET SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Support de formation numérique remis aux participants.

Fiches méthodes, grilles d'étude de marché, trames de business model, modèles de statuts juridiques, exemples de tableaux de bord et outils de suivi.

Accès à un extranet pour le partage des supports, documents associés, feuilles d'émargement et informations pratiques.

Salle équipée d'un accès internet, d'un dispositif de projection et d'un poste informatique par participant.

---

### MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE SUIVI

Avant la formation : audit des besoins et du niveau

A la fin de la formation : évaluation de la compréhension et de l'assimilation des savoirs et savoir-faire par le formateur

Formation qualifiante : certificat de réalisation

Certification visée : Cette formation prépare à la certification « Créer son entreprise pour une activité d'indépendant », enregistrée à France Compétences le 29/05/2026 sous le numéro R7605 par l'organisme certificateur Webmarketing & co'm.

Modalités d'évaluation : mise en situation réelle portant sur la création d'une entreprise pour son activité d'indépendant, avec remise de rapport et soutenance orale. Le candidat a 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.

## Contenu pédagogique

### Contenu pédagogique

#### Déroulé - descriptif

##### **C1. Évaluer la faisabilité de son projet d'activité d'indépendant**

- Identifier les sources et méthodes de collecte d'informations terrain (enquête en ligne, entretiens, réseaux professionnels).
- Réaliser une étude de marché simplifiée en s'appuyant sur au moins 1 échange avec un contact professionnel.
- Comparer son projet à 2 structures concurrentes de taille équivalente et justifier ce choix.
- Analyser les opportunités et les risques du marché visé.
- Démontrer l'existence d'une demande et d'une opportunité sur son marché.
- Cas pratique : construire l'étude de marché simplifiée support de la certification.

##### **C2. Déterminer le positionnement et l'offre de son activité**

- Caractériser précisément sa cible (catégorie, âge, lieu de résidence, besoins...).
- Construire un positionnement différenciant et une stratégie de personal branding.
- Structurer son offre de produits/services et sa tarification, alignées avec l'étude de marché.
- Intégrer à son offre une adaptation d'accessibilité pour les usagers en situation de handicap et une adaptation limitant son impact environnemental.
- Tester et ajuster son offre auprès d'un échantillon de prospects.
- Cas pratique : formaliser le positionnement et l'offre du projet support de la certification.

##### **C3. Élaborer son modèle économique**

- Modéliser les segments clients, la proposition de valeur, les flux de revenus et de charges, et les ressources clés.
- Réaliser des simulations de rentabilité à partir du modèle économique.
- Évaluer sa rémunération nette selon le statut envisagé.
- Identifier son régime de protection sociale.
- Cas pratique : bâtir le business model simplifié et sa simulation de rentabilité.

##### **C4. Structurer juridiquement et administrativement son activité**

- Comparer les statuts juridiques adaptés à une activité d'indépendant et en choisir un de façon justifiée.
- Vérifier les obligations réglementaires et fiscales de base, ainsi que les obligations propres à son secteur.
- Planifier de façon chronologique les démarches administratives de création (guichet unique, URSSAF, INPI, CFE...).
- Sélectionner au moins 2 outils digitaux de gestion adaptés à ses besoins.
- Sécuriser juridiquement son activité (CGV, contrats types, mentions légales, assurances métier...).
- Cas pratique : construire la feuille de route juridique et administrative du projet support.

### **C5. Concevoir une stratégie commerciale adaptée**

- Fixer des objectifs commerciaux mesurables et réalistes, échelonnés à court, moyen et long terme.
- Sélectionner au moins 2 canaux d'acquisition justifiés au regard de sa cible.
- Planifier au moins 2 actions commerciales et leurs modalités de mise en œuvre.
- Cas pratique : élaborer le plan d'actions commerciales du projet support.

### **C6. Structurer le pilotage de son activité**

- Identifier au moins 3 indicateurs-clés de suivi et de performance adaptés à son activité, en justifiant leur choix.
- Construire un tableau de bord structuré autour de ces indicateurs.
- Définir la fréquence de suivi et les modalités d'aide à la décision.
- Cas pratique : réaliser le tableau de bord de pilotage du projet support et préparer sa présentation à l'oral.

### **Mention de certification**

Cette formation prépare à la certification « Créer son entreprise pour une activité d'indépendant » enregistrée à France Compétences le 29/05/2026 sous le numéro R7605 par l'organisme certificateur Webmarketing & co'm. À l'issue de la formation, le stagiaire s'engage à passer l'examen de certification.

Modalités d'évaluation : mise en situation réelle portant sur la création d'une entreprise pour son activité d'indépendant, avec remise de rapport et soutenance orale. Le candidat a 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.