

**OBJECTIF DE LA FORMATION**

Permettre aux participants de structurer, lancer et piloter une activité indépendante en maîtrisant les aspects stratégiques, économiques, juridiques, administratifs et commerciaux nécessaires à la création de leur entreprise.

- 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

**PARTICIPANT :** Toute personne souhaitant créer une activité indépendante (consultant, formateur, artisan, commerçant, prestataire de services, freelance) et acquérir les compétences essentielles pour lancer et développer son entreprise.

**PRÉ-REQUIS :** 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).

**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 RS7605 par l'organisme certificateur Webmarketing & co'm. A l'issue de la formation, le stagiaire s'engage à passer l'examen de certification.**

**PRE-REQUIS DE LA CERTIFICATION :** 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).

**MODALITÉS ET PÉDAGOGIE**

- Questionnaire d'évaluation en début et en fin de formation

- Cas pratiques et études de cas, Quiz

- Horaires : 9h00 à 12h30 – 13h30 à 17h00

- Nombre maximum de stagiaires : 8

- Formation disponible à distance ou en présentiel

**PROGRAMME**

Jour 1 – Définir son projet et construire son offre

Module 1 : Évaluer la faisabilité de son projet d'activité d'indépendant

Introduction à la création d'entreprise indépendante

- Comprendre les enjeux de l'entrepreneuriat indépendant
- Identifier les facteurs clés de réussite
- Les étapes de la création d'entreprise

Réaliser une étude de marché

- Définition et objectifs de l'étude de marché
- Les différentes sources d'information disponibles
- Exploiter les données publiques et les ressources numériques
- Analyser les tendances et évolutions du marché

Analyser son environnement

- Identifier les opportunités du marché
- Repérer les risques et contraintes
- Comprendre la concurrence directe et indirecte
- Évaluer le potentiel de développement de son activité

Module 2 : Déterminer le positionnement et l'offre de son activité

Définir sa clientèle cible

- Identifier les différents segments de clientèle
- Comprendre les attentes et besoins des clients
- Construire un profil client pertinent

Construire une offre différenciante

- Structurer une offre de produits ou de services
- Identifier les éléments de différenciation
- Développer une proposition de valeur claire

Développer son image professionnelle

- Les fondamentaux du personal branding
- Construire sa visibilité professionnelle
- Valoriser son expertise et son savoir-faire

Intégrer les enjeux actuels dans son offre

- Accessibilité et adaptation aux personnes en situation de handicap
- Prise en compte des enjeux environnementaux

- Méthode interactive et intuitive

- Support de formation remis aux participants

- Assistance technique et pédagogique

- Attestation de fin de stage

- Questionnaire de fin de formation

- Bonnes pratiques responsables pour les indépendants

Jour 2 – Construire un modèle économique viable et choisir son cadre juridique

Module 3 : Élaborer le modèle économique de son activité

Comprendre le modèle économique d'une activité indépendante

- Définition et utilité du business model
- Les composantes essentielles du modèle économique

Construire sa proposition de valeur

- Création de valeur pour le client
- Cohérence entre offre, cible et marché

Identifier les ressources et les coûts

- Les ressources humaines, matérielles et intellectuelles
- Les charges fixes et variables
- Les investissements de démarrage

Déterminer sa stratégie tarifaire

- Les différentes méthodes de fixation des prix
- Positionnement prix et rentabilité
- Les erreurs fréquentes à éviter

Module 4 : Structurer juridiquement et administrativement son activité

Les principaux statuts juridiques

- Micro-entreprise
- Entreprise individuelle
- EURL, SASU, Comparaison des différents statuts

Comprendre les obligations administratives

- Les formalités de création
- Le Guichet Unique
- Les organismes de référence (INPI, URSSAF, CFE)

Les bases de la fiscalité de l'entrepreneur

- Régimes fiscaux applicables
- TVA et obligations déclaratives
- Principales échéances administratives

Sécuriser son activité

- Les assurances professionnelles
- Les contrats et conditions générales de vente

- Les mentions légales obligatoires
- Protection juridique de l'activité

### Jour 3 – Développer son activité et piloter son entreprise (7h)

#### Module 5 : Concevoir une stratégie commerciale adaptée

##### Définir ses objectifs commerciaux

- Construire des objectifs SMART
- Prioriser ses actions de développement

##### Identifier ses canaux d'acquisition

- Réseaux professionnels
- Réseaux sociaux
- Recommandation et bouche-à-oreille
- Référencement et visibilité digitale

##### Structurer son parcours client

- De la prise de contact à la fidélisation
- Les étapes clés de la relation client
- L'expérience client comme levier de développement

##### Construire un plan d'action commercial

- Organisation des actions dans le temps
- Priorisation des actions à fort impact
- Suivi et évaluation des résultats

### Module 6 : Structurer le pilotage de son activité (3h30)

#### Comprendre les indicateurs de performance

- Chiffre d'affaires
- Marge
- Taux de conversion
- Coût d'acquisition client
- Rentabilité

#### Construire des outils de suivi

- Tableaux de bord financiers
- Tableaux de suivi commercial
- Outils numériques de gestion

#### Piloter et ajuster son activité

- Analyse des résultats
- Aide à la prise de décision
- Mise en place d'actions correctives

