Créer son entreprise pour une activité d'indépendant

PROGRAMME DE FORMATION

MAJUBAH Consulting · 149 avenue du Maine, 75014 Paris · baudry@majubahconsulting.com · +33 6 89 51 30 03

SIRET : 95176083400014 · Numéro de déclaration d'activité : 11 75 68139 75 (auprès du préfet de région d'Île-de-France). *Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'État.*

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.

Durée : 35 heures (5 jours de 7 h)

Format : au choix, présentiel pur ou distanciel pur en classe virtuelle synchrone (100 % en direct avec le formateur). Pas de format mixte, aucune partie asynchrone

Lieu du présentiel : 8 rue du Président Georges Pompidou, 27500 Pont-Audemer

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.

Profils des apprenants

- Porteurs de projet de création d'une activité d'indépendant
- Consultants, formateurs, prestataires de services, artisans, commerçants

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).

Accessibilité et délais d'accès

Délai d'accès : 2 semaines

Accessibilité handicap : formation accessible aux personnes en situation de handicap. Nous contacter pour étudier les adaptations nécessaires.

Modalités d'accès : entretien de positionnement préalable + validation du projet

Qualité et indicateurs de résultats

- Taux de satisfaction : en cours de constitution
- Taux d'obtention de la certification : en cours de constitution
- Formation éligible au financement CPF

Objectifs pédagogiques

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

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.

Contenu de la formation

JOUR 1 – Valider son projet (7h)

C1. Évaluer la faisabilité de son projet d'activité d'indépendant (5h)

- Mener une étude de marché simplifiée : sondages et entretiens
- Mobiliser ses réseaux professionnels et les ressources numériques (baromètres, bases publiques, IA)
- Se comparer à des structures de taille équivalente
- Valider l'existence d'une demande et d'une opportunité

Atelier pratique : réaliser l'étude de marché simplifiée de son projet.

C2. Déterminer le positionnement et l'offre de son activité d'indépendant – Partie 1 (2h)

- Définir précisément sa cible
- Structurer son offre et se différencier de la concurrence

JOUR 2 – Construire son offre et son modèle économique (7h)

C2. Déterminer le positionnement et l'offre de son activité d'indépendant – Partie 2 (4h)

- Développer son personal branding
- Adapter son offre aux personnes en situation de handicap
- Limiter l'impact environnemental de son activité
- Fixer ses tarifs et tester son offre auprès de prospects

Atelier pratique : formaliser son positionnement, son offre et ses tarifs.

C3. Élaborer le modèle économique de son activité d'indépendant – Partie 1 (3h)

- Construire un business model simplifié : proposition de valeur, revenus, charges, ressources clés
- Réaliser des simulations de rentabilité

JOUR 3 – Structurer son entreprise (7h)

C3. Élaborer le modèle économique de son activité d'indépendant – Partie 2 (2h)

- Évaluer sa rémunération nette selon le statut
- Anticiper sa protection sociale

Atelier pratique : construire son business model et sa simulation de rentabilité.

C4. Structurer juridiquement et administrativement son activité d'indépendant – Partie 1 (5h)

- Comparer les statuts et choisir le plus adapté
- Connaître ses obligations réglementaires et fiscales, et celles de son secteur
- Réaliser ses démarches de création : guichet unique, immatriculation, URSSAF, CFE

JOUR 4 – Structurer et développer son activité (7h)

C4. Structurer juridiquement et administrativement son activité d'indépendant – Partie 2 (2h)

- Choisir ses outils de gestion : facturation, suivi des frais
- Sécuriser son activité : CGV, contrats types, mentions légales, assurances

Atelier pratique : lister ses démarches de création et choisir son statut et ses outils.

C5. Concevoir une stratégie commerciale adaptée à une activité d'indépendant – Partie 1 (5h)

- Fixer ses objectifs commerciaux à court, moyen et long terme
- Choisir ses canaux d'acquisition
- Construire son parcours d'acquisition client

JOUR 5 – Piloter son activité (7h)

C5. Concevoir une stratégie commerciale adaptée à une activité d'indépendant – Partie 2 (1h)

- Planifier ses actions commerciales : prospection digitale, partenariats, contenus

Atelier pratique : élaborer son plan d'action commercial.

C6. Structurer le pilotage de son activité d'indépendant (4h30)

- Choisir ses indicateurs clés : chiffre d'affaires, marge, taux de conversion
- Construire son tableau de bord digital
- Décider à partir de ses indicateurs et anticiper les ajustements

Atelier pratique : construire son tableau de bord de pilotage.

Préparation à la certification RS7605 (1h30)

- Cas pratique de préparation fourni par le certificateur
- Simulation de soutenance orale

Organisation de la formation

Équipe pédagogique

Baudry BAHUNA – Dirigeant de l'organisme de formation MAJUBAH Consulting

- Environ 9 ans de conseil aux professionnels et aux entreprises en banque, 7 ans en courtage
- Direction de quatre agences, expérience de franchisé, entrepreneur
- Master 2 gestion de projet et entrepreneuriat (CNAM Normandie)

Moyens pédagogiques et techniques

En présentiel :

- Salle de formation conforme aux règles ERP et accessible, équipée d'un vidéoprojecteur et du wifi : 8 rue du Président Georges Pompidou, 27500 Pont-Audemer
- Chaque stagiaire vient avec son ordinateur portable

En distanciel (classe virtuelle synchrone) :

- Plateforme de classe virtuelle (Zoom ou Teams), partage d'écran
- 100 % des heures en direct avec le formateur, en journées de 7 h, aucune activité asynchrone

- Assistance technique : test de connexion avant la formation, formateur joignable par téléphone pendant les sessions
- Assistance pédagogique : réponse par e-mail sous 48 h ouvrées jusqu'à l'examen

Supports pédagogiques

- Support de cours (PDF) remis à chaque stagiaire

Méthodes pédagogiques

- Pédagogie active : 70 % de pratique, 30 % de théorie
- Des ateliers pratiques sur le projet réel du stagiaire

Dispositif de suivi de l'exécution et d'évaluation des résultats

Avant la formation : entretien de positionnement individuel (30 min), auto-positionnement sur les 6 compétences du référentiel RS7605, validation du projet.

Pendant la formation : feuilles d'émargement par demi-journée (signature électronique en distanciel) ; un cas pratique de préparation à la certification par compétence.

Évaluation finale : examen de certification RS7605 (voir « Certification visée »).

Après la formation : questionnaire de satisfaction à chaud (fin du jour 5) et à froid (3 mois) ; communication des résultats par le certificateur Webmarketing & co'm.

Modalités et délais d'accès

- Délai d'inscription : 2 semaines avant le démarrage
- Entretien préalable obligatoire : 30 minutes (téléphone ou visio)
- Effectif : 1 à 8 participants en présentiel, jusqu'à 20 participants en distanciel
- Durée maximale d'étalement : 3 mois
- Prochaines sessions : planning sur majubah.com

Accessibilité handicap

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Nous étudions les adaptations nécessaires (supports adaptés, aménagement des horaires, aide technique).

Référent handicap : Baudry BAHUNA – baudry@majubahconsulting.com. Merci de nous contacter au moins 2 semaines avant le début de la formation.

Financement

Prix public : 1 650 € TTC (exonération de TVA, article 261-4-4° a du CGI)

- CPF (Compte Personnel de Formation) – formation éligible
- France Travail – selon votre situation
- Financement personnel – paiement en 3 fois sans frais

Le tarif comprend 35 h de formation, dont 1h30 de préparation à la certification, et le support de cours.

Cette formation professionnelle de par son caractère certifiant peut être prise en charge par le CPF. Toute action ne rentrant pas dans le cadre de l'article L6313-1 du code du travail ne rentre pas dans ce dispositif de prise en charge.

Certification visée

- Intitulé : Créer son entreprise pour une activité d'indépendant
- Code RS : RS7605 – Certification enregistrée au Répertoire spécifique de France compétences le 29 mai 2026
- Certificateur : Webmarketing & co'm – page de la certification : https://www.webmarketing-com.com/certification-creer-son-entreprise-pour-une-activite-dindependant – fiche France Compétences : https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/7605/

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.

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. La durée de l'épreuve orale est fixée à 20 minutes.

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. Il sera alors proposé au candidat un entretien afin d'envisager avec lui les aménagements qui pourront être apportés.

Résultats attendus

À l'issue de la formation, vous aurez :

- Une étude de marché simplifiée de votre projet
- Votre positionnement, votre offre et vos tarifs
- Votre business model et votre simulation de rentabilité
- Votre statut choisi et vos démarches de création listées
- Votre plan d'action commercial
- Votre tableau de bord de pilotage
- Les compétences pour passer la certification RS7605

Contacts et inscriptions

MAJUBAH Consulting · 149 avenue du Maine, 75014 Paris · baudry@majubahconsulting.com · +33 6 89 51 30 03

Pour vous inscrire :

1. Demander un dossier d'inscription
2. Entretien de positionnement (30 min)
3. Signature de la convention de formation
4. Démarrage sous 2 semaines

Informations administratives

MAJUBAH Consulting · SIRET : 95176083400014 · Numéro de déclaration d'activité : 11 75 68139 75 (auprès du préfet de région d'Île-de-France). Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'État.

Organisme certifié Qualiopi au titre des actions de formation.

Dernière mise à jour du programme : septembre 2026