

SCHOOL FOR MATE

LIVRET PÉDAGOGIQUE

Golden Créa : parcours création

RS7005 · Certification RS

Ce parcours vous accompagne pas à pas dans la conception, la création et le développement d'une micro-entreprise, de la validation de l'idée jusqu'à la stratégie commerciale. Il suit le projet d'une designer graphique qui lance son studio et vous permet de transposer chaque étape à votre propre activité.

VOLUME HORAIRE	COURS	BLOCS
24 h	7	3

01 · PRÉSENTATION

La formation en bref

Intitulé	Golden Créa : parcours création
Code	RS7005
Type	Certification RS
Certificateur	CREACTIFS
Durée	24 h, 7 cours
Modalité	Formation à distance (e-learning), tutorat assuré par l'organisme de formation
Formats	SCORM 1.2 / 2004, xAPI, sources éditables
Mise à jour	Novembre 2026
Fin d'enregistrement de la certification	31/01/2027

Le métier et les compétences visées

La compétence visée est celle de l'entrepreneur capable de conduire seul son projet de création sous le régime de la micro-entreprise. Il définit une offre de service, identifie sa clientèle cible et calcule ses coûts de revient et ses marges à partir d'études de marché. Il vérifie que son activité (commerciale, artisanale ou libérale) est compatible avec ce régime et avec sa situation personnelle : cumul avec un emploi salarié ou public, indemnisation chômage. Il réalise ses formalités auprès du guichet unique de l'INPI, choisit les assurances et protections adaptées, met en place un suivi administratif et comptable conforme et surveille les seuils réglementaires. Enfin, il construit une stratégie commerciale et marketing pour pérenniser son activité, en intégrant l'accessibilité de son offre aux personnes en situation de handicap.

Public visé

- Porteurs de projet souhaitant créer leur micro-entreprise
- Micro-entrepreneurs immatriculés depuis moins de 2 ans souhaitant structurer leur activité
- Salariés ou agents publics envisageant une activité complémentaire sous le régime de la micro-entreprise
- Demandeurs d'emploi préparant une création d'activité
- Professionnels de la création et du design souhaitant s'installer à leur compte

Prérequis

- Avoir un projet de création de micro-entreprise ou avoir créé une micro-entreprise depuis moins de 2 ans
- Bonne connaissance des outils bureautiques (traitement de texte, navigation internet, tableur)
- Disposer d'un ordinateur et d'une connexion internet permettant de suivre les vidéos et de compléter les livrables

Objectifs pédagogiques

À l'issue du parcours, l'apprenant est capable de :

- Formaliser une offre de service et une proposition de valeur adaptées à une clientèle cible identifiée
- Réaliser une étude de marché simple combinant données documentaires et enquête terrain
- Calculer un coût de revient, un prix de vente, une marge et un seuil de rentabilité à l'aide d'un tableur
- Vérifier la compatibilité de son projet avec le régime de la micro-entreprise selon la nature de l'activité et sa situation personnelle
- Comparer les avantages et limites de la micro-entreprise avec d'autres formes juridiques au regard de ses objectifs de croissance
- Constituer et déposer un dossier d'immatriculation complet sur le guichet unique de l'INPI
- Évaluer les risques de son activité et définir les protections juridiques et assurantielles nécessaires
- Mettre en place un tableau de bord de suivi des obligations déclaratives, comptables et des seuils réglementaires
- Construire un plan d'actions commerciales et marketing intégrant l'accessibilité aux personnes en situation de handicap

02 · FIL ROUGE PÉDAGOGIQUE

Studio Brindille

LM

Léa Morvan

Designer graphique, fondatrice de Studio Brindille

Design graphique et identité visuelle pour commerces et artisans de proximité

Léa Morvan, 31 ans, est graphiste salariée depuis six ans dans une agence de communication d'une ville moyenne. Elle constate que les commerçants, artisans et petites associations de son territoire peinent à trouver un accompagnement graphique abordable : logo, charte, signalétique, supports imprimés et visuels pour les réseaux sociaux. Elle souhaite lancer Studio Brindille, d'abord en complément de son poste à temps partiel, puis à plein temps si l'activité décolle. Plusieurs questions la freinent : quels tarifs pratiquer, comment distinguer prestation de design et activité d'artiste-auteur, peut-elle cumuler avec son emploi, comment protéger ses créations et ses clients, comment s'immatriculer sans erreur. Tout au long du parcours, vous accompagnez Léa dans chacune de ses décisions, de la validation de son idée jusqu'à la conquête de ses premiers clients récurrents.

Chaque cours se termine par une mise en situation dans cette entreprise : l'apprenant accompagne Léa dans des situations professionnelles réalistes, de plus en plus complexes, jusqu'à la préparation des épreuves.

La progression

1. Bloc M1 : Léa clarifie son offre, interroge des commerçants de son quartier, chiffre ses forfaits et vérifie que la micro-entreprise convient à son projet et à son statut de salariée.
2. Bloc M2 : Léa dépose son dossier d'immatriculation sur le guichet unique, rédige ses conditions générales de vente et choisit son assurance responsabilité civile professionnelle.
3. Bloc M3 : Léa installe son tableau de bord de gestion, réalise ses premières déclarations de chiffre d'affaires et lance un plan de prospection qui inclut une offre de supports accessibles.

03 · ARCHITECTURE

Organisation du parcours

Le parcours est construit sur les compétences visées : chaque bloc regroupe les cours qui préparent à son évaluation.

N°	Bloc et cours	Durée
M1 · Construire et valider son projet de micro-entreprise		**11 h**
1	Définir son projet entrepreneurial : offre, cible et étude de marché	4 h
2	Chiffrer son projet : coûts de revient, prix et marges	3 h
3	Vérifier la cohérence du projet avec la micro-entreprise et en identifier les opportunités	4 h
M2 · Créer et sécuriser sa micro-entreprise		**6 h**
4	Réaliser les démarches d'immatriculation sur le guichet unique	3 h
5	Protéger sa micro-entreprise et son activité	3 h
M3 · Piloter et développer sa micro-entreprise		**7 h**
6	Élaborer son dispositif de pilotage administratif et comptable	3 h
7	Concevoir sa stratégie de développement commercial et marketing	4 h
Total du parcours		**24 h**

Répartition des modalités pédagogiques

Chaque sous-chapitre s'ouvre sur une vidéo de 3 à 5 minutes. La vidéo représente 30 % du volume horaire, complétée par du cours texte enrichi, des infographies, des études de cas, des mises en situation et des QCM.



- Vidéos : 7 h
- Cours texte et infographies : 7 h 30
- Études de cas et mises en situation : 6 h
- QCM et évaluations : 3 h 30

04 · PROGRAMME DÉTAILLÉ

Contenu des cours

M1 · 11 h

Construire et valider son projet de micro-entreprise

Cours 1 · Définir son projet entrepreneurial : offre, cible et étude de marché

4 h

OBJECTIFS

- Formuler une offre de service claire et une proposition de valeur différenciante
- Identifier et caractériser sa clientèle cible
- Conduire une étude de marché simple pour valider son idée

ÉVALUATION FORMATIVE

QCM de validation et livrable : fiche offre et cible complétée pour le projet de l'apprenant

CONTENUS

- Du projet personnel au projet entrepreneurial : motivations, compétences, contraintes
- Construire son offre de service : prestations, formats, livrables
- Segmenter son marché et dresser le portrait de son client cible
- Étude documentaire : sources publiques, données locales, veille concurrentielle
- Étude terrain : questionnaire, entretiens, observation
- Analyser la concurrence et définir son positionnement
- Synthétiser l'étude de marché pour valider ou ajuster son idée

Fil rouge · Léa interroge une dizaine de commerçants de son centre-ville et analyse trois studios concurrents. Vous l'aidez à transformer ces résultats en une offre de trois forfaits ciblant les commerces indépendants.

Cours 2 · Chiffrer son projet : coûts de revient, prix et marges

3 h

OBJECTIFS

- Calculer le coût de revient d'une prestation de service
- Fixer un prix de vente cohérent avec le marché et dégageant une marge
- Estimer un chiffre d'affaires prévisionnel et un seuil de rentabilité

ÉVALUATION FORMATIVE

Étude de cas chiffrée sur tableur et QCM de validation

CONTENUS

- Identifier ses charges : fixes, variables, investissements de départ
- Calculer un coût de revient horaire et par prestation
- Intégrer les cotisations sociales et la fiscalité de la micro-entreprise dans ses calculs
- Fixer son prix : approche par les coûts, par la concurrence, par la valeur perçue
- Marge, seuil de rentabilité et point mort
- Construire un prévisionnel simple sur tableur

Fil rouge · Léa pensait facturer un logo au même tarif qu'une concurrente. En calculant son coût de revient avec ses logiciels, son matériel et ses cotisations, vous l'aidez à revoir ses forfaits et à fixer son objectif de chiffre d'affaires mensuel.

Cours 3 · Vérifier la cohérence du projet avec la micro-entreprise et en identifier les opportunités

4 h

OBJECTIFS

- Vérifier la faisabilité du projet selon la nature de l'activité et les obligations associées
- Analyser les conditions de cumul avec un emploi salarié, un emploi public ou l'indemnisation chômage
- Comparer avantages et limites de la micro-entreprise au regard de ses besoins et objectifs de croissance

ÉVALUATION FORMATIVE

Quiz de diagnostic et grille d'analyse de faisabilité appliquée à son propre projet

CONTENUS

- Les principes du régime de la micro-entreprise : régime micro-social, régime micro-fiscal, versement libératoire
- Qualifier son activité : commerciale, artisanale, libérale, cas particulier des artistes-auteurs
- Activités réglementées, qualifications et obligations spécifiques
- Cumul avec un emploi salarié : clause d'exclusivité, obligation de loyauté, non-concurrence
- Cumul avec un emploi de fonctionnaire : règles et autorisation préalable
- Création d'activité et indemnisation chômage : maintien des droits, aides à la création
- Avantages et limites du régime : seuils de chiffre d'affaires, TVA, charges non déductibles
- Comparer avec d'autres formes juridiques et anticiper l'évolution du projet

Fil rouge · Léa vérifie que son contrat de travail ne contient pas de clause d'exclusivité et se demande si ses créations relèvent du design de prestation ou de l'activité d'artiste-auteur. Vous l'aidez à qualifier son activité et à confirmer que la micro-entreprise répond à son objectif de démarrage progressif.

M2 · 6 h
Créer et sécuriser sa micro-entreprise

Cours 4 · Réaliser les démarches d'immatriculation sur le guichet unique

3 h

OBJECTIFS

- Identifier les étapes et pièces nécessaires à l'immatriculation selon le type d'activité
- Compléter et déposer un dossier conforme sur le guichet unique de l'INPI
- Suivre son dossier jusqu'au démarrage effectif de l'activité

ÉVALUATION FORMATIVE

Simulation guidée de dépôt de dossier et check-list des pièces à valider

CONTENUS

- Le guichet unique de l'INPI : rôle, fonctionnement, création du compte
- Préparer son dossier : pièces justificatives, domiciliation, choix des options fiscales et sociales
- Remplir le formulaire de déclaration de début d'activité pas à pas
- Spécificités selon la nature de l'activité : commerciale, artisanale, libérale
- Demander les aides éventuelles lors de la création
- Après le dépôt : numéro SIREN, inscription aux registres, compte URSSAF
- Les premières démarches complémentaires : compte bancaire, mentions obligatoires sur les factures

Fil rouge · Léa remplit en ligne sa déclaration de début d'activité et hésite sur le choix du versement libératoire et de son adresse de domiciliation. Vous relisez son dossier avant envoi pour éviter un rejet et un retard de démarrage.

Cours 5 · Protéger sa micro-entreprise et son activité

3 h

OBJECTIFS

- Évaluer les risques liés à son activité professionnelle et aux biens qui y sont rattachés
- Définir le niveau de protection juridique et assurantielle nécessaire
- Préparer la souscription de polices adaptées

ÉVALUATION FORMATIVE

Étude de cas sur la cartographie des risques et QCM de validation

CONTENUS

- Cartographier les risques de son activité : clients, biens, données, santé
- Le patrimoine personnel et le patrimoine professionnel de l'entrepreneur individuel
- Protection juridique : contrats, devis, conditions générales de vente
- Propriété intellectuelle : droits d'auteur, cession de droits, protection de sa marque
- Assurances obligatoires et facultatives : responsabilité civile professionnelle, multirisque, protection juridique
- Protection sociale du micro-entrepreneur : prévoyance, retraite, mutuelle
- Comparer des offres d'assurance et choisir ses garanties

Fil rouge · Un premier client demande à Léa de modifier un logo déjà imprimé sur sa vitrine et conteste la facture. Vous l'aidez à rédiger des conditions générales de vente prévoyant la cession de droits et à choisir une responsabilité civile professionnelle adaptée.

M3 · 7 h

Piloter et développer sa micro-entreprise

Cours 6 · Élaborer son dispositif de pilotage administratif et comptable

3 h

OBJECTIFS

- Identifier les obligations administratives, déclaratives et comptables du micro-entrepreneur
- Concevoir un processus simple de suivi et de contrôle de ses opérations
- Surveiller les seuils réglementaires et anticiper leurs effets

ÉVALUATION FORMATIVE

Construction d'un tableau de bord sur tableur à partir d'un jeu de données et QCM de validation

CONTENUS

- Les obligations comptables : livre des recettes, registre des achats, conservation des justificatifs
- Facturation conforme : mentions obligatoires, numérotation, suivi des paiements
- Déclarations de chiffre d'affaires auprès de l'URSSAF : périodicité, calendrier, paiement
- Fiscalité : impôt sur le revenu, versement libératoire, cotisation foncière des entreprises
- Seuils de chiffre d'affaires et franchise de TVA : surveillance et conséquences d'un dépassement
- Construire son tableau de bord de pilotage sur tableur
- Organiser sa routine de gestion : calendrier, alertes, archivage

Fil rouge · Après trois mois d'activité, Léa a égaré deux factures et oublié une échéance de déclaration. Vous concevez avec elle un tableau de bord mensuel qui suit son chiffre d'affaires, ses déclarations et sa distance aux seuils.

Cours 7 · Concevoir sa stratégie de développement commercial et marketing

4 h

OBJECTIFS

- Formaliser son positionnement et sa proposition de valeur
- Organiser un plan d'actions commerciales et marketing adapté à son public cible
- Intégrer l'accessibilité aux personnes en situation de handicap dans son offre et sa communication

ÉVALUATION FORMATIVE

Livrable : plan d'actions commercial et marketing du projet de l'apprenant, accompagné d'un QCM de validation

CONTENUS

- Positionnement et proposition de valeur : formuler son message clé
- Définir ses objectifs de développement et de chiffre d'affaires
- Choisir ses canaux : réseau local, prescripteurs, site internet, réseaux sociaux, salons
- Prospection et fidélisation : relances, recommandations, offres récurrentes
- Rendre son offre et sa communication accessibles aux personnes en situation de handicap
- Construire son plan d'actions commercial et son calendrier marketing
- Mesurer les résultats et ajuster sa stratégie

Fil rouge · Léa veut passer à plein temps et doit doubler son nombre de clients. Vous l'aidez à bâtir un plan d'actions avec les associations de commerçants et à créer une offre de supports accessibles (contrastes, lisibilité, alternatives textuelles) qui la distingue de ses concurrents.

05 · CONFORMITÉ AU RÉFÉRENTIEL

Couverture des compétences

Correspondance entre les compétences du référentiel France Compétences et les cours du parcours.

Compétence	Bloc	Cours
C1 : Définir son projet entrepreneurial (offre, cible, coûts de revient et marges, études de marché)	M1	1, 2
C2 : Vérifier la cohérence du projet avec le régime de la micro-entreprise (nature de l'activité, obligations, cumul, chômage)	M1	3
C3 : Identifier les opportunités du régime de la micro-entreprise (avantages, limites, objectifs de croissance)	M1	3
C4 : Réaliser les démarches administratives de création auprès du guichet unique (INPI)	M2	4
C5 : Définir le niveau de protection juridique et assurantielle de sa micro-entreprise	M2	5
C6 : Élaborer un dispositif de pilotage administratif et comptable et surveiller les seuils	M3	6
C7 : Concevoir une stratégie de développement commercial et marketing, y compris pour les personnes en situation de handicap	M3	7

Évaluations formatives

Chaque cours se conclut par une évaluation formative : QCM de validation des connaissances, études de cas chiffrées, simulations de démarches et livrables appliqués au projet personnel de l'apprenant (fiche offre et cible, prévisionnel, grille de faisabilité, check-list d'immatriculation, cartographie des risques, tableau de bord, plan d'actions commercial). Les QCM sont corrigés automatiquement avec un retour explicatif pour chaque réponse. Les livrables peuvent être revus par le formateur de l'organisme de formation, ce qui permet de mesurer la progression et de constituer progressivement un dossier de projet complet.

Modalités de certification

Bloc	Modalité d'évaluation
M1	Les modalités d'évaluation officielles ne sont pas précisées dans les données du référentiel transmises. Elles sont définies par le certificateur CREACTIFS et doivent être consultées sur la fiche RS7005 de France Compétences. Les compétences C1, C2 et C3 sont travaillées dans ce bloc.
M2	Modalités définies par le certificateur CREACTIFS, à consulter sur la fiche RS7005 de France Compétences. Les compétences C4 et C5 sont travaillées dans ce bloc.
M3	Modalités définies par le certificateur CREACTIFS, à consulter sur la fiche RS7005 de France Compétences. Les compétences C6 et C7 sont travaillées dans ce bloc.

Le parcours couvre l'ensemble des sept capacités attestées par la certification RS7005. Chaque cours aboutit à un livrable appliqué au projet réel de l'apprenant : à l'issue du parcours, celui-ci dispose d'un dossier de projet structuré (offre, étude de marché, chiffrage, analyse de faisabilité, démarches, protections, tableau de bord, stratégie de développement) qu'il peut mobiliser lors des épreuves. Le fil rouge Studio Brindille fournit des exemples complets à imiter. L'organisme de formation reste responsable

de l'inscription à la certification, de l'organisation des épreuves avec le certificateur et de la vérification des modalités en vigueur.

Moyens pédagogiques et débouchés

Moyens pédagogiques et techniques

- Plateforme e-learning accessible 24 h/24 en marque blanche aux couleurs de l'organisme de formation
- Une vidéo de 3 à 5 minutes par sous-chapitre, représentant 30 % du volume horaire du parcours
- Cours texte enrichi, infographies de synthèse et fiches pratiques téléchargeables
- Études de cas et mises en situation suivant le fil rouge Studio Brindille
- Modèles sur tableur : calcul du coût de revient, prévisionnel, tableau de bord de pilotage
- QCM de validation avec correction commentée à la fin de chaque cours
- Modèles de documents : conditions générales de vente, devis, facture, check-list d'immatriculation

Débouchés et évolutions

- Micro-entrepreneur dans son domaine d'activité
- Créateur ou repreneur d'entreprise individuelle
- Travailleur indépendant exerçant en complément d'un emploi salarié
- Évolution vers une autre forme juridique (société) lorsque l'activité se développe

Accessibilité

Contenus sous-titrés en français, contrastes conformes WCAG AA, navigation au clavier sur les écrans interactifs. L'organisme de formation qui diffuse le parcours adapte les modalités d'accompagnement aux personnes en situation de handicap avec son référent handicap.

Livrables fournis à l'organisme de formation

- Package SCORM 1.2 / 2004 et xAPI, compatible avec les principaux LMS
- Sources éditables des cours, scripts vidéo et banques de QCM
- Livret apprenant et grilles d'évaluation
- Licence marque blanche à vie, stagiaires illimités, maintenance 24 mois

School For Mate
On crée vos formations, vous n'avez plus qu'à les diffuser.
contact@schoolformate.com · catalogue-2026-sfm.netlify.app

référentiel.