CAP SUR LE WEB · GROUPE SIMPLÉBO

PROGRAMME DÉTAILLÉ DE FORMATION

Conduire un projet de création de micro-entreprise

Parcours « Cap sur le Web » — 50 heures sur 9 mois

Le parcours complet : tout le contenu du parcours Lancement, la publicité Google Ads et Facebook / Instagram, un accompagnement illimité sur les outils marketing et un suivi mensuel des résultats pendant 9 mois.

2 950,00 € TTC | Certification RS7005 incluse | 100 % à distance | CPF, OPCO / employeur, fonds propres

Ce que comprend ce parcours

Tout le parcours Lancement
L'intégralité des fondamentaux, avec deux fois plus de temps sur la définition du projet.

La publicité Google Ads
Créer, suivre et optimiser ses campagnes sur les moteurs de recherche.

La publicité Facebook et Instagram
Structurer son compte Meta, définir ses audiences, créer et tester ses publicités.

Un accompagnement illimité sur les outils
Fiche Google, site, réseaux sociaux, Google Ads, Meta — pendant 9 mois.

Un suivi mensuel de vos résultats
Un point chaque mois avec un coach pour ajuster le plan d'actions et les budgets.

La certification incluse
Inscription et passage de l'épreuve RS7005 compris dans le tarif.

Fiche d'identité de l'action

Intitulé	Conduire un projet de création de micro-entreprise — parcours Cap sur le Web
Certification préparée	RS7005 — « Conduire un projet de création de micro-entreprise » — certificateur CréActifs
Durée de la formation	50 heures (44 h à distance en autonomie + 6 h en synchrone : ateliers collectifs en direct)
Durée d'accès	9 mois à compter de la date de démarrage

Modalité	Formation ouverte et à distance (FOAD) — e-learning + ateliers collectifs hebdomadaires en visio
Catégorie d'action	Action de formation — développement des compétences (création / reprise d'entreprise)
Tarif	2 950,00 € TTC — soit 2 458,33 € HT + TVA 20 % (491,67 €) — coût horaire 49,17 € / heure
Financements	CPF, OPCO / employeur, fonds propres
Langue · niveau de sortie	Français · sans niveau spécifique

1. Organisme de formation

Raison sociale	GRAPSTOR (SAS) — marques Cap sur le Web / Simplébo
Siège social	43 boulevard Voltaire, 75011 Paris
SIRET · NDA	790 685 358 00018 · 11756292575 (préfet de région Île-de-France — cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État)
Certification qualité	Qualiopi au titre des actions de formation
Référent pédagogique & handicap	Guillaume Bonneviot — 07 56 78 40 10 — guillaume.bonneviot@simplebo.fr
Support stagiaires	01 76 41 02 91 — support@capsurleweb.fr

2. Public, prérequis et modalités d'accès

Public concerné

Indépendants, praticiens (bien-être, santé), professions libérales, artisans et commerçants qui ont un projet de création de micro-entreprise ou qui ont créé leur micro-entreprise depuis moins de 2 ans, et qui veulent lancer une activité rentable.

Prérequis

- Avoir un projet de création de micro-entreprise, ou une micro-entreprise créée depuis moins de 2 ans (condition de la fiche RS7005).
- Maîtriser les outils bureautiques courants (traitement de texte, tableur, navigation internet).
- Disposer d'un ordinateur (PC ou Mac) et d'une connexion internet haut débit.

Admission et délai d'accès

- Entretien préalable de positionnement et dossier d'admission : vérification des prérequis (statut, ancienneté de la micro-entreprise, compétences bureautiques) avec pièces justificatives.
- Délai d'accès : 14 jours après validation du dossier de financement CPF (délai légal de rétractation inclus) ; démarrage possible dès validation pour les autres financements.
- Hors CPF, le passage de la certification est optionnel : les conditions d'accès de la fiche RS7005 s'appliquent alors uniquement aux stagiaires qui se présentent à l'examen.

3. Objectifs pédagogiques

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

Code	Compétence du référentiel RS7005
C1	Définir son projet entrepreneurial : offre, clientèle cible, coûts, marges, prix et volume d'activité nécessaire
C2	Vérifier la cohérence du projet avec le régime de la micro-entreprise (activité commerciale, artisanale ou libérale)
C3	Identifier les avantages, les limites et les opportunités du régime au regard de son projet
C4	Réaliser les démarches d'immatriculation sur le guichet unique (INPI)
C5	Définir le niveau de protection de sa micro-entreprise : juridique et assurantiel
C6	Élaborer un dispositif simple de pilotage et de suivi des obligations et des seuils
C7	Concevoir une stratégie de développement commercial (site, réseaux sociaux, partenariats, campagnes)

Ces objectifs sont ceux de la fiche publiée sur Mon Compte Formation. Ils sont identiques pour les deux parcours proposés par Cap sur le Web : seuls le temps consacré à chaque module, le nombre d'ateliers collectifs et la durée de l'accompagnement diffèrent.

Au fil du parcours, le stagiaire construit son propre plan d'actions et rédige la note synthétique présentée à l'épreuve de certification.

4. Contenu détaillé du parcours

Le parcours est organisé en **sept modules**, un par compétence de la certification, encadrés par un module d'accueil et un module de préparation à l'épreuve — soit **50 heures**. Chaque module associe des vidéos de cours, des supports téléchargeables, un exercice appliqué au projet du stagiaire et un quiz d'auto-évaluation.

Accueil et cadrage du parcours

1 h · **Transverse**

- Prise en main de la plateforme, de la communauté et du calendrier des ateliers.
- Les 5 habitudes des entrepreneurs qui réussissent et les 5 erreurs à éviter.
- Fixer ses objectifs de chiffre d'affaires et son rythme de travail sur le parcours.
- Entretien de positionnement et remise de la trame du dossier de certification.

Module 1 Définir son projet entrepreneurial — 9 h · C1

- Offre de service / produit : construire ou ajuster son offre, la rédiger, la tester auprès de premiers prospects.
- Cible client : identifier sa clientèle et le problème prioritaire qu'on résout pour elle.
- Positionnement sur le marché : comprendre son marché en 3 étapes (clients, concurrents, tendances) et choisir un positionnement qui distingue.
- Business plan : coûts de revient, marges, prévision de chiffre d'affaires, fixation du prix, volume de clients nécessaire pour atteindre les objectifs.

Livrable : Fiche offre + prévisionnel simplifié (prix, marges, objectif de CA).

Module 2 Connaître les spécificités du régime de micro-entreprise — 2 h · C2

- Obligations et contraintes spécifiques : diplôme requis, réglementation, agrément ou autorisation légale nécessaires en accord avec le régime.
- Modalités particulières : cumul avec un emploi salarié, cumul avec l'indemnisation chômage, déclarations URSSAF, plafonds à connaître.
- Cas pratiques par type d'activité : praticiens, artisans, professions libérales.

Livrable : Analyse d'éligibilité de l'activité au régime.

Module 3 Opportunités et croissance — 2 h · C3

- Avantages et inconvénients par rapport à d'autres régimes (EI au réel, EURL, SASU).
- Limites et obligations légales du régime.
- Projections et opportunités à 2 ans ; seuils à surveiller.
- Adéquation du régime avec les besoins réels du projet.

Livrable : Analyse d'adéquation projet / régime.

Module 4 Maîtriser les démarches administratives (guichet unique de l'INPI) — 2 h · C4

- Déclaration du statut, pas à pas sur le guichet unique : explications et impact.
- Choix du régime fiscal (versement libératoire ou non) : explications et impact.
- Choix du régime de TVA (franchise en base, seuils) : explications et impact.
- Choix du régime d'affiliation sociale et de protection : explications et impact.
- Impacts : anticipation des obligations, des cotisations et des seuils à respecter.

Livrable : Dossier d'immatriculation complété.

Module 5 Gestion des risques

2 h · C5

- Identification des risques juridiques, financiers, de marché et clients, et de leurs impacts sur l'activité, les biens liés à l'activité et le patrimoine de l'entrepreneur.
- Protection et assurances : responsabilité civile professionnelle, prévoyance santé, protection des biens.
- Plan de protection : conditions générales de vente, mentions obligatoires, devis et factures.

Livrable : Plan de protection de l'activité.

Module 6 Pilotage et suivi

4 h · C6

- Tableau de bord et suivi financier : tableau de pilotage du chiffre d'affaires et de la marge, tableau de suivi client, suivi des seuils réglementaires.
- Gestion administrative : livre des recettes, déclarations fiscales et sociales, calendrier des échéances.
- Outils de pilotage : facturation, suivi, banque.
- Suivre sa rentabilité par canal d'acquisition et anticiper le dépassement des seuils.
- Préparer et exploiter le suivi mensuel des résultats avec son coach.

Livrable : Tableau de pilotage personnalisé.

Module 7 Stratégie commerciale et marketing

24 h · C7

- Étude de marché : analyse de la demande, analyse de la concurrence.
- Stratégie de positionnement et différenciation : positionnement généraliste, positionnement spécialisé, problème DUR.
- Actions commerciales : prospection, fidélisation, partenariats, construction des offres, bouche-à-oreille.
- Plan marketing — présence en ligne : fiche d'établissement Google, référencement naturel du site, newsletter, réseaux sociaux, vente en ligne.
- Plan marketing — publicité Google Ads : principes de la publicité sur les moteurs de recherche, choix des mots-clés et du budget, création des annonces, ciblage géographique, extensions, suivi des conversions et optimisation du coût par contact.
- Plan marketing — publicité Facebook et Instagram : structure d'un compte publicitaire Meta, définition des audiences, création des visuels et des textes, lancement, analyse et amélioration des campagnes, tests de créations.
- Mesure et ajustement : choix des indicateurs (contacts, rendez-vous, ventes, coût d'acquisition, chiffre d'affaires), lecture des résultats, ajustement du plan d'actions et des budgets.
- Accessibilité et inclusion : besoins spécifiques, adaptation de l'offre et de la communication aux personnes en situation de handicap.

Livrable : Plan d'actions marketing et commerciales sur 4 à 12 semaines, campagne Google Ads et campagne Meta paramétrées.

Préparation à l'épreuve de certification RS7005

4 h · C1 à C7

- Comprendre l'épreuve, le règlement de la certification et la grille d'évaluation du jury.
- Sept parties, une par compétence : « Ce que le jury attend de vous », puis « Préparer votre dossier ».
- Méthodologie de la note synthétique : structure, attendus par compétence, erreurs fréquentes.
- Rédaction guidée à partir des livrables du parcours, relecture et retours de l'équipe pédagogique.
- Préparation à la présentation devant le jury et inscription à une session d'examen.

Livrable : Note synthétique prête à être déposée.

Contenus bonus — hors parcours certifiant

Ces contenus sont accessibles librement sur la plateforme pendant toute la durée de l'accompagnement. Ils ne font pas partie du parcours certifiant : ils n'entrent ni dans le décompte des heures de formation, ni dans l'évaluation de l'atteinte des objectifs.

- **Savoir vendre** — 7 vidéos : entretien de découverte, argumentaire, traitement des objections, relances.
- **Accélérer avec l'IA** — Vidéos et modes d'emploi pour gagner du temps sur la production de contenus et la prospection.
- **État d'esprit & Confiance en soi** — Vidéos et ressources pour tenir dans la durée et oser vendre.

Correspondance modules ↔ compétences de la certification

Code	Compétence RS7005	Module	Durée
C1	Définir son projet entrepreneurial : offre, clientèle cible, coûts, marges, prix et volume d'activité nécessaire	Module 1	9 h
C2	Vérifier la cohérence du projet avec le régime de la micro-entreprise (activité commerciale, artisanale ou libérale)	Module 2	2 h
C3	Identifier les avantages, les limites et les opportunités du régime au regard de son projet	Module 3	2 h
C4	Réaliser les démarches d'immatriculation sur le guichet unique (INPI)	Module 4	2 h
C5	Définir le niveau de protection de sa micro-entreprise : juridique et assurantiel	Module 5	2 h
C6	Élaborer un dispositif simple de pilotage et de suivi des obligations et des seuils	Module 6	4 h
C7	Concevoir une stratégie de développement commercial (site, réseaux sociaux, partenariats, campagnes)	Module 7	24 h
C1→C7	Préparation et rédaction de la note synthétique de certification	Préparation à l'épreuve	4 h

Un module, une compétence : la numérotation est celle de la fiche publiée sur Mon Compte Formation, reprise à l'identique dans le suivi de progression et sur l'attestation de fin de formation.

5. Organisation, moyens pédagogiques et accompagnement

Rythme et organisation

- 50 heures réparties sur 9 mois d'accès : 44 h en autonomie, accessibles 24 h/24, et 6 h en synchrone.
- Ateliers collectifs en direct chaque semaine (hors congés) : le stagiaire participe au minimum à 6 ateliers d'1 heure.
- Retours personnalisés illimités de l'équipe pédagogique pendant 9 mois.
- Accompagnement illimité sur les outils marketing (fiche Google, site, réseaux sociaux, Google Ads, Meta) pendant 9 mois.
- Suivi mensuel des résultats avec un coach, à distance.
- Accès à la communauté et à l'ensemble des supports pendant 9 mois.

Moyens pédagogiques et techniques

- Plateforme e-learning dédiée (espace apprenant et communauté d'échange sur circle.so) : vidéos, supports PDF téléchargeables, modèles et outils.
- Entraînements pratiques et quiz appliqués au projet du stagiaire ; ateliers en visio.
- Communauté d'entraide entre stagiaires et formateurs, animée en continu.

Nature des travaux demandés (FOAD) et temps estimé

- Exercices appliqués à la fin de chaque module (temps inclus dans la durée du module).
- Construction progressive du dossier de projet : offre et prévisionnel, éligibilité et adéquation du régime, démarches d'immatriculation, plan de protection, tableau de pilotage, plan d'actions commerciales.
- Rédaction de la note synthétique de certification (temps inclus dans le module de préparation : 4 h).

Assistance technique et pédagogique

- Équipe support (niveau 1) et équipe pédagogique d'experts (niveau 2), joignables par e-mail et par téléphone du lundi au vendredi, 9 h 30 – 18 h (hors jours fériés).
- Réponse sous 2 jours ouvrés maximum à toute sollicitation, sans limite du nombre de demandes.

Intervenants

- Guillaume Bonneviot — responsable des formations, concepteur du parcours, formateur.
- Équipe Customer Success Cap sur le Web — coachs : stratégie, retours personnalisés, animation des ateliers.
- Équipe Customer Care Cap sur le Web — assistance technique sur les outils.

6. Suivi, évaluation et certification

Suivi de l'exécution et assiduité

- Relevés de connexion et de progression sur la plateforme : chaque contenu consulté est enregistré et crédité à la compétence correspondante.
- Feuilles d'émargement / relevés de présence des ateliers en direct (séquences synchrones).
- Quiz d'auto-évaluation à chaque module et validation des livrables intermédiaires par l'équipe pédagogique.
- Appréciation finale du parcours par l'équipe pédagogique, avec retour systématique à l'apprenant. Les critères détaillés figurent dans la fiche interne d'évaluation de l'atteinte des objectifs, communiquée sur demande.

Épreuve de certification RS7005

- Modalité : mise en situation professionnelle portant sur le projet réel du candidat, donnant lieu à une note synthétique écrite.
- La note est présentée devant un jury composé d'un représentant du certificateur CréActifs et de deux professionnels du secteur.
- Le candidat choisit sa date de passage parmi les sessions proposées par le certificateur ; il reçoit ensuite sa convocation.
- Tout candidat en situation de handicap peut saisir le référent handicap du certificateur pour aménager les modalités d'évaluation.

Sanction de la formation

- Certification « Conduire un projet de création de micro-entreprise » (RS7005) délivrée par CréActifs en cas de réussite.
- Attestation de fin de formation remise à chaque stagiaire, précisant les objectifs atteints.

Cette formation prépare à la certification « Conduire un projet de création de micro-entreprise », enregistrée au répertoire spécifique de France Compétences sous le numéro RS7005 par l'organisme certificateur CréActifs (décision du 31/01/2025 — date d'échéance de l'enregistrement : 31/01/2027).

7. Documents de la certification à télécharger

Document	Lien
Règlement de la certification — Guide du candidat RS7005 (CréActifs)	https://drive.google.com/file/d/1eKb9uxnfZr7QE23m8l4RzOMm_C32bjQ7/view?usp=sharing
Kit de communication de la formation et de la certification	https://drive.google.com/file/d/15n1K8lwk3lzUA-OArRk4dwu3Razv6Hc3/view?usp=sharing
Fiche officielle RS7005 (France Compétences)	https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/7005/
Référentiel d'activités, de compétences et d'évaluation	https://www.francecompetences.fr/wp-json/api/v1/activity/export/27351/564314
Organisme certificateur CréActifs	https://creactifs.com/

8. Indicateurs de résultats

99 %	95 %	250
Taux de réussite à la certification	Satisfaction des participants	Personnes formées sur 12 mois

Données au 01/09/2026 — publiées sur capsurleweb.fr/tarifs

9. Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Supports, matériel et format adaptables ; assistance possible. Le référent handicap, Guillaume Bonneviot (guillaume.bonneviot@simplebo.fr — 07 56 78 40 10), est l'interlocuteur privilégié pour étudier les aménagements et assurer leur suivi.

10. Tarif et financement

Parcours Cap sur le Web (50 heures sur 9 mois)	2 950,00 € TTC
Montant HT	2 458,33 €
TVA 20 %	491,67 €
Coût horaire HT	49,17 € / heure
Frais annexes (matériel, examen)	Aucun — passage de la certification inclus

Le tarif comprend l'accès au parcours pendant toute sa durée, l'accompagnement décrit ci-dessus et l'inscription à l'épreuve de certification.

- OPCO / employeur : prise en charge selon les critères de l'organisme financeur (devis et convention sur demande).
- CPF : prise en charge jusqu'à 1 500 € (plafond en vigueur depuis le 26/02/2026) ; reste à charge : 1 450 € ; passage de la certification RS7005 obligatoire.
- Fonds propres : paiement en 1 fois, 5 fois (590 €/mois) ou 10 fois (295 €/mois).
- Hors CPF, le passage de la certification RS7005 est optionnel et reste inclus dans le tarif.

Programme mis à jour le 02/10/2026 — Réf. CSW-RS7005-CSW · GRAPSTOR — SIRET 790 685 358 00018 — NDA 11756292575 — Qualiopi (actions de formation)