AKONEO FORMATION

52 route de Bischwiller
67300 Schiltigheim

**Tél.**
03 67 29 01 60

**Mail**
contact@akoneo.fr

## PROGRAMME DE FORMATION

# Entrepreneuriat : les prérequis indispensables pour entreprendre et réussir

*Mis à jour le 04.11.2026*

### Informations clés

| | |
|---|---|
| **Public visé** | Porteurs de projet, futurs créateurs et repreneurs d'entreprise souhaitant sécuriser leur démarche. |
| **Prérequis** | Aucun. |
| **Durée** | 4 heures |
| **Modalité** | À distance, en classe virtuelle |
| **Tarif** | 1 000 € HT, soit 1 200 € TTC par personne |
| **Délais d'accès** | Formation organisée à la date convenue avec l'entreprise, au plus tôt 15 jours après la signature de la convention. |
| **Modalités d'accès** | Inscription après un échange avec Akoneo Formation, l'analyse de vos besoins et la signature de la convention de formation. |
| **Financement** | Financement direct par l'entreprise. Prise en charge possible par l'OPCO de l'entreprise ou le FIFPL, selon les critères du financeur. |
| **Reconnaissance** | Attestation de fin de formation. Formation non certifiante : elle ne donne pas lieu à une certification inscrite au RNCP ou au répertoire spécifique. |
| **Contact** | contact@akoneo.fr, 03 67 29 01 60, bureaux ouverts de 9h à 17h. |

### Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable d'évaluer la viabilité de son projet, de structurer un business plan cohérent, de choisir le statut juridique adapté à sa situation et d'acquérir les réflexes essentiels pour piloter son activité dès le démarrage.

### Contenu de la formation

1. Valider son projet : étude de marché, concurrence, proposition de valeur, adéquation produit-marché.
2. Construire son modèle économique : sources de revenus, structure de coûts, seuil de rentabilité, prévisionnel et besoins de financement.
3. Choisir le bon cadre juridique et fiscal : formes juridiques, régimes fiscaux, protection sociale du dirigeant, formalités et obligations légales.
4. Développer les compétences clés de l'entrepreneur : gestion du temps, posture commerciale, pilotage, réseau et équilibre personnel.

### Méthodes et moyens pédagogiques

Classe virtuelle en direct avec le formateur. Apports théoriques et ateliers pratiques appliqués au projet de chaque participant. Support de formation et outils pratiques (modèles de business plan, check-lists) envoyés par email après la formation.

**Suivi de l'exécution et évaluation des acquis**

- **Suivi de l'exécution :** Émargement électronique horodaté à chaque demi-journée et rapport de présence Teams.
- **Évaluation :** Questionnaire de positionnement avant la formation, exercices et cas pratiques pendant la formation, QCM d'évaluation des acquis en fin de formation, questionnaire de satisfaction à chaud.
- **Sanction de la formation :** attestation de fin de formation remise à chaque participant, mentionnant les objectifs, la nature, la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis.

**Équipe pédagogique**

Mickaël Guarinos

**Accessibilité**

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Les besoins d'aménagement sont recueillis avant la formation afin d'adapter les modalités. Référente handicap : Emmanuelle Suarez, esuarez@akoneo.fr, 03 67 29 01 60. Lorsque la formation se déroule dans les locaux de l'entreprise cliente, celle-ci s'engage à en vérifier l'accessibilité.

**Indicateurs de résultats**

Les indicateurs de résultats (taux de satisfaction des participants) seront publiés à l'issue des premières sessions, en précisant la période concernée et le nombre de répondants.

*Akoneo Formation, déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 44670846167 auprès du préfet de région Grand Est. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.*