École Nationale Supérieure des Métiers de la Viande
37 boulevard Soult - 75012 PARIS – tél : 01 53 17 15 00
*www.ensmv.com*

# Anticiper la cession/transmission de sa boucherie artisanale

## Lundi 15 et mardi 16 février 2027

*Cette formation est destinée aux professionnels souhaitant céder ou transmettre leur boucherie artisanale à moyen terme.*

| PUBLIC VISÉ | PRÉREQUIS | TARIF | INTERVENANT | TEMPS | LIEU |
|---|---|---|---|---|---|
| Chef d'entreprise, Salarié, Professionnels de la Boucherie, Charcuterie, Traiteur | Aucun | 350 € HT/Pers. | Didier FILLON, Formateur-consultant en gestion, création-reprise et cession-transmission d'entreprise artisanale. | Durée : 14 heures<br>J 1 : 9h – 17h<br>J 2 : 9h – 17h | ENSMV<br>37 Boulevard Soult<br>75012 Paris |

### Objectifs

- Comprendre les aspects stratégiques et pratiques de la cession ou transmission d'une boucherie artisanale.
- Évaluer les impacts fiscaux, sociaux et patrimoniaux, afin de prendre des décisions éclairées et optimiser les conditions de la cession.
- Préparer efficacement la cession ou transmission de son entreprise, en mettant en place les démarches nécessaires pour assurer une transition réussie et harmonieuse.

### Moyens et méthodes pédagogiques mobilisés

- Formation en présentiel
- Formateur qualifié QUALIOPI
- Participation des partenaires de la CFBCT
- Utilisation de méthodes pédagogiques expositives, (réalisation) interrogatives ou actives (tests, mises en situation, jeux de rôle…).
- Réalisation d'un quizz / QCM initial/final des connaissances.
- Remise au stagiaire d'un support de cours

### Modalités d'évaluation

- Quizz début et fin de formation.
- Appréciation de la formation par un questionnaire.
- Formation validée par un certificat et une attestation.
- Questionnaire à froid.

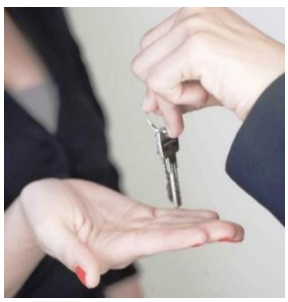
### Contenu pédagogique

La démarche du cédant
- Les différentes étapes du projet à la concrétisation
- Les enjeux de la transmission
- Diagnostic de l'entreprise
- Le mode de cession

La préparation à la cession
- Identifier les actes
- Mesurer les impacts fiscaux, sociaux et patrimoniaux de la cession.
- Les conséquences sur le personnel
- Comprendre l'impact sur les investissements récents

L'évaluation de l'entreprise
- La Valorisation
- La Clientèle
- Le Matériel et les marchandises
- Le Nom commercial
- L'Emplacement

L'accompagnement du repreneur
- Dossier de présentation
- Sélection du repreneur
- Les droits et obligations du cédant et du repreneur
- L'accompagnement du repreneur



### ☎ Nous contacter

**Barbara Lenoble - 01 53 17 15 09 barbara.lenoble@ensmv.org**
**Aline Fourgeot - 01 53 17 15 08 aline.fourgeot@ensmv.org**

*Siret : 784 521 296 00011 - Code APE : 85 59B - N° UAI CFA : 0751541T*
*D.A. enregistrée sous le N°11 7500051 75 auprès du préfet de la Région Île-de-France*