

Anticiper la cession/transmission de sa boucherie artisanale

Lundi 17 et mardi 18 novembre 2025

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 Conjoint collaborateur, Professionnels de la Boucherie, Charcuterie, Traiteur	Aucun	350 € HT/Pers.	Didier Fillon Formateur Expert en Excellence Professionnelle	Durée : 14 heures J 1 : 9 :00 – 18 :00 J 2 : 9 :00 – 16 :00	ENSMV 37 Boulevard Sout 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 QUALIOP1
- 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 initiale / finale 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.

Nous contacter

Barbara Lenoble - 01 53 17 15 09 barbara.lenoble@ensmv.org

Aline Fourgeot - 01 53 17 15 08 aline.fourgeot@ensmv.org



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 fiscales, sociales et patrimoniales 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

