

Comment ouvrir une boucherie

Description

Ouvrir une boucherie demande autant de préparation que d'[ouvrir un magasin alimentaire](#). Ces activités demande certaines compétences et le respect des réglementations en vigueur. Pour se lancer, il faut :

- Avoir les compétences nécessaires ;
- Faire une étude de marché ;
- Établir un business plan ;
- Choisir son [statut juridique](#), sa [raison sociale](#) et son [objet social](#) ;
- Effectuer les différentes formalités pour créer l'entreprise.

[Créer mon entreprise en ligne](#)

Quels statuts juridiques possibles et lequel adopter pour ouvrir sa boucherie ?

Le choix du statut juridique fait partie des étapes essentielles dans le cadre d'un projet d'ouverture de boucherie. Il aura un impact sur la fiscalité (IR ou IS), le régime social (indépendant ou salarié), la responsabilité (limitée aux apports ou illimitée) et la gouvernance de l'entreprise. En effet, il existe plusieurs alternatifs pour le statut juridique d'une boucherie : [SARL](#), [SAS](#), [SASU](#), [EURL](#)...

Les statuts juridiques possibles pour une boucherie

Afin d'ouvrir une boucherie et assurer l'évolution de l'activité, il est important de choisir le statut juridique adapté.

Le statut auto entrepreneur

Le [statut auto-entrepreneur](#) est rarement choisi pour l'ouverture d'une boucherie. Ce régime permet de [créer une entreprise de couture](#), une [entreprise d'insertion par l'activité économique](#), par exemple ou tout autre type d'entreprise, facilement et rapidement. Puis de lancer l'activité comme l'[ouverture d'un commerce](#). Il fait

également bénéficiaire d'un régime fiscal et social simplifié. Toutefois, le chiffre d'affaires est limité dans ce statut. C'est pour cette raison qu'il n'est pas particulièrement adapté à une boucherie qui nécessite des frais professionnels importants. De plus, il n'est pas possible de récupérer la TVA en tant qu'auto-entrepreneur.

Les sociétés par actions simplifiées : SAS ou SASU

Les sociétés par actions simplifiées sont surtout appréciées pour la souplesse d'organisation et de fonctionnement qu'elles offrent. Les SAS et les SASU peuvent librement fixer leur statut en fonction de l'activité et ajouter des clauses. Elles peuvent être constituées par une ou plusieurs personnes.

En SAS, il n'y a pas de contraintes légales en termes de durée de mandats et de nombre d'administrateurs. Les dirigeants de l'entreprise sont assimilés au salarié et perçoivent un salaire soumis au régime général de la sécurité sociale. Toutefois, ils peuvent percevoir une rémunération conséquente grâce au versement de dividendes. Le patrimoine des associés est protégé si la société vient à s'endetter. Leur responsabilité est limitée au montant des apports.

Une SAS ou SASU peut être constituée sans un capital social minimum. Ses actionnaires peuvent effectuer des apports en entreprise (en nature, en industrie ou en numéraire) en contrepartie d'actions. L'entreprise doit être représentée par un dirigeant qui peut être une personne physique ou une personne morale.

En ce qui concerne la fiscalité, une Société à Actions Simplifiées ou SAS est généralement soumise à l'impôt sur les sociétés. Les dividendes des actionnaires sont imposés selon les taux des revenus capitaux mobiliers. L'entreprise peut choisir l'imposition sur le revenu. Dans ce cas, les actionnaires sont imposés dans la catégorie des bénéficiaires industriels et commerciaux selon leur nombre d'actions.

Pour profiter d'une grande souplesse dans le fonctionnement de la société, la SAS se présente comme une alternative intéressante comme statut juridique d'une boucherie.

Les sociétés à responsabilité limitée : EURL ou SARL

Les EURL et les SARL (Société à Responsabilité Limitée) sont des statuts très règlementés. Faciles à créer et à gérer, elles sont appréciées dans le domaine de la boucherie. En effet, la responsabilité des associés de l'entreprise est limitée au montant des apports.

Ouvrir une boucherie en SAS ou en EURL ne demande pas un budget important. Le montant du capital social de l'entreprise est stipulé dans les statuts et peut être fixé à la somme symbolique de 1 €. Il est constitué par les apports des associés de la société. La répartition des bénéfices est définie dans les statuts de la SAS. Le gérant de la boucherie est un travailleur non-salarié. Sa rémunération est soumise à des cotisations sociales moins élevées dans la catégorie des salaires.

Pour ce qui est de la fiscalité, la [SARL ou l'EURL](#) est en principe soumise à l'IS (Impôt sur les Sociétés). Les bénéfices attribués sont imposés en tant que dividendes dans la catégorie des revenus mobiliers. Toutefois, une [SARL de famille](#) et une SARL avec moins de 5 ans d'existence peuvent choisir l'IR.

Quel statut juridique choisir pour sa boucherie ?

Le choix du statut juridique d'une boucherie dépend généralement de la taille de la structure, des associés et des perspectives de développement. Pour ceux qui veulent se lancer seuls dans la [création de l'entreprise](#), la [SASU ou l'EURL](#) constitue une alternative intéressante. La SARL et la SAS sont adaptées à ceux qui souhaitent se lancer à plusieurs ou entreprendre l'activité avec un conjoint.

Devenir boucher auto entrepreneur n'est cependant pas intéressant sauf pour ceux qui ne veulent pas ouvrir une boucherie, mais proposer des prestations de service dans le cadre de missions temporaires. Ce régime s'avère aussi intéressant dans la phase de vérification de rentabilité de l'entreprise. Quand le seuil du chiffre d'affaires sous le régime auto entrepreneur est atteint, la boucherie doit passer en statut entreprise.

Zoom : Peu importe le statut juridique que vous choisissiez pour votre boucherie, sachez que vous pouvez recourir aux services de LegalPlace afin de [créer votre entreprise](#). Nos équipes se chargent de toutes les formalités requises, à moindre coût, grâce à un questionnaire personnalisé rempli préalablement par vos soins.

Les compétences (diplômes, etc.) nécessaires pour

ouvrir une boucherie

L'ouverture d'une boucherie demande des compétences techniques et un certain savoir-faire. Pour se lancer à son compte dans cette activité, il faut avoir certaines compétences. La réalisation du stage de préparation à l'installation des Chambres des métiers et de l'artisanat est aussi obligatoire sauf si vous disposez d'une [dispense du stage pour auto-entrepreneur](#) (selon la loi n° 82 -1091 du 23 décembre 1982).

Les diplômes et les formations requises pour ouvrir une boucherie

Pour ouvrir une boucherie, il est nécessaire de suivre une formation spécialisée pour obtenir un diplôme technique en boucherie : CAP ou BEP. À défaut d'une certification, il faut justifier d'une expérience professionnelle de 3 ans minimum en tant que boucher salarié. Il peut aussi être requis de se préparer au certificat d'aptitude pour la préparation de produits carnés.

Ouvrir une boucherie sans diplôme est donc possible à condition de posséder une expérience professionnelle dans le métier et de remplir les autres conditions liées à l'exercice de l'activité.

Les compétences connexes utiles pour ouvrir une boucherie

Outre son caractère artisanal, le métier du boucher requiert des compétences techniques et managériales. Le patron se doit également d'être un bon gestionnaire. Selon la taille de sa boucherie, il doit être capable de gérer plusieurs salariés. Le boucher qui se met à son compte se doit d'avoir des connaissances en comptabilité et en ressources humaines.

La réglementation et les obligations à connaître pour devenir boucher

Le métier du boucher est régi par quelques réglementations. Avant d'ouvrir une boucherie, il faut prendre connaissance des normes et des obligations en vigueur. Pour se mettre à son compte en tant que boucher, il faut remplir quelques conditions.

Devenir boucher : les obligations

Pour devenir boucher et se mettre à son compte, il faut respecter quelques

obligations. Les formalités liées à l'exercice de cette activité artisanale s'effectuent en quelques étapes :

- Déclaration au préalable aux services vétérinaires de la préfecture compétente ;
- Immatriculation au répertoire des métiers pour une activité artisanale ou au registre du commerce et des sociétés pour une activité commerciale ;
- Déclaration au service sanitaire des normes d'hygiène et de sécurité ;
- Déclaration de la boucherie à la Direction Départementale de la Cohésion Sociale et de la Protection des Populations (DDCSPP) ;
- Enregistrement de la boucherie auprès des Services Vétérinaires Départementaux en se munissant d'une déclaration de dérogation à l'obligation d'agrément sanitaire si le projet de création d'une boucherie comprend la vente de viande à des collectivités et/ou la congélation de viandes d'origine animale.

Ces démarches sont obligatoires pour l'ouverture de la boucherie.

Devenir boucher : les réglementations professionnelles

En plus des différentes formalités liées à la création d'une boucherie, le boucher se doit de respecter des réglementations professionnelles. Elles concernent principalement les normes portant sur l'hygiène, la sécurité ainsi que les règles qui s'appliquent aux commerçants.

Les réglementations sur préparation, le transfert et la vente de viande

La préparation, le transfert et la vente de la viande sont soumis à des réglementations strictes :

- L'animal doit avoir subi un contrôle vétérinaire avant et après l'abattage ;
- Les viandes doivent provenir d'un établissement agréé ;
- Les procédures de traçabilité des viandes doivent être mises en place.

Les normes sanitaires

Selon les normes sanitaires prévues par l'arrêté du 21 décembre 2009, le boucher est tenu de respecter quelques règles. Par exemple, la viande bovine doit posséder une étiquette comportant les renseignements suivants : le pays d'abattage, le code référence de l'animal, le pays de naissance, le pays d'élevage et le pays de découpage.

Le boucher peut s'adresser à la Confédération Française de la Boucherie, Boucherie-Charcuterie, Traiteurs pour obtenir de plus amples informations. C'est également à eux que devra s'adresser l'[auto-entrepreneur traiteur](#) pour obtenir ce type d'informations.

Le choix du local

Dans le cadre d'un projet de création de boucherie, le choix du local constitue une étape importante. Pour que l'activité soit fructueuse, l'emplacement doit répondre à plusieurs critères. Afin de trouver l'endroit idéal pour ouvrir sa boucherie, il est nécessaire de faire une étude du marché local.

Choisir un local pour sa boucherie : les critères

Le choix du local sur le taux de fréquentation, la clientèle, les chiffres d'affaires et les prix à appliquer. Afin de trouver l'emplacement idéal pour sa boucherie, il est conseillé de faire une étude de marché pour chaque emplacement. Pour ce faire, il faut se poser les bonnes questions :

- Le local profite-t-il d'une bonne visibilité ?
- La rue est-elle assez fréquentée ?
- Existe-t-il des concurrents de proximité ?
- Y a-t-il d'autres commerces alimentaires ?
- Le flux de passants est-il suffisant ?
- Quel est l'état du local ?

Les endroits à privilégier pour ouvrir sa boucherie sont les rues piétonnes, le centre-ville ou un quartier de résidence à fort passage. Une fois le local choisi, il suffit d'établir un bail commercial pour lancer l'activité.

Choisir le local : faire une étude du marché

Réaliser une étude de marché locale est essentiel pour évaluer le niveau d'attractivité du commerce et de la concurrence afin de s'assurer de la viabilité du projet dans une zone d'implantation. Cette procédure peut se faire sur Internet ou sur le terrain.

Pourquoi faire une étude du marché avant de choisir un local ?

Effectuer une étude du marché dans la zone du futur emplacement avant de choisir le local permet d'évaluer la viabilité du projet d'ouverture de boucherie de limiter les risques. En effet, cette démarche est essentielle pour :

- S'assurer que la clientèle est en nombre suffisant et correspond aux cibles ;
- Se renseigner sur les attentes des clients en termes de services et de produits ;
- S'informer sur le pouvoir d'achat de la clientèle et les prix affichés par les concurrents afin de fixer les tarifs ;
- Définir le moyen de communication adaptée à l'activité dans la région ;
- Évaluer la part de marché et un chiffre d'affaires prévisionnel.

En quoi consiste l'étude du marché ?

De manière générale, il s'agit de prendre en compte la demande en analysant le profil des clients : professionnels ou particuliers, pouvoir d'achat, catégorie socioprofessionnelle, habitudes de consommation.... L'étude tient également compte des concurrents (boucherie en ligne, fermetures...) et de leurs services. Les données obtenues permettront de proposer les meilleurs services, de choisir les produits à présenter et de définir les prix pour rester concurrentiels. Enfin, il faut considérer l'environnement de l'activité notamment les projets d'aménagements en vue et la législation locale.

Les étapes après le choix du local

Une fois l'emplacement de la boucherie choisi, il est temps de passer à la mise en œuvre du projet. Pour ce faire, il est recommandé de suivre quelques étapes importantes.

Établir un business plan boucherie

La rédaction du business plan boucherie permet d'évaluer la rentabilité de l'activité dans l'emplacement choisi. Ce document est aussi nécessaire pour rechercher un financement. En principe, il comprend deux grandes parties :

- La partie comprenant des arguments pour mettre en avant les atouts du projet : emplacement, marché local... ;
- La partie démontrant la viabilité du projet du projet sur le plan financier : chiffre d'affaires prévisionnel, recettes...

Acheter le matériel et les matières premières

Quand le financement pour assurer le lancement de la boucherie est prêt, il faut passer à l'achat du matériel et des matières premières. Il est nécessaire de détenir le matériel pour l'exploitation comme les couteaux, le mélangeur de viande, la chambre frigorifique, la scie à os et les hachoirs. Ensuite, il faut réaliser l'agencement du local et son aménagement. Pour l'achat de la viande, il est important de respecter les réglementations en vigueur.

Embaucher du personnel

Le recrutement du personnel de la boucherie constitue une étape importante si la taille de celle-ci est conséquente. Lors de cette phase, il faut respecter les formalités nécessaires pour recruter un ou plusieurs salariés en CDI ou en CDD. Afin de garantir un service de qualité et la satisfaction des clients, il est recommandé de choisir des personnes qualifiées pour chaque poste.

Promouvoir l'activité

Afin d'assurer la réussite du projet et le développement de l'activité, il est important de faire connaître sa boucherie. Pour ce faire, il est recommandé de mettre en place une stratégie marketing permettant de promouvoir l'activité. Il est entre autres possible de réaliser des supports publicitaires comme les annonces et les prospectus. La création d'un site internet se présente comme une solution efficace pour faire connaître la boutique. La plateforme peut servir à indiquer les horaires d'ouverture et de fermeture, l'emplacement de la boucherie, les différentes prestations, les produits et les prix.

Temps de travail et salaire moyen pour un boucher

Au sein d'une boucherie, le boucher ou la bouchère assure plusieurs missions. Compte tenu de ses nombreuses fonctions, les conditions de travail sont souvent difficiles. Le temps de travail du boucher est important afin de répondre aux besoins

de la clientèle. Sa rémunération dépend en grande partie de son expérience.

Les missions du boucher

Le boucher prend en charge plusieurs missions pour assurer le bon fonctionnement de boucherie. Il s'occupe entre autres :

- De la sélection et de l'achat de la viande auprès des coopératives, des grossistes et des abattoirs en négociant les prix ;
- De la préparation des pièces de viande : désossement, découpe, dénervation...;
- De la présentation des produits en vitrine ;
- De l'accueil de la clientèle ;
- Du service client : il conseille sur le choix de la viande et l'informe sur son origine et ses propriétés ;

Le temps de travail du boucher

Le temps de travail du boucher est souvent conséquent. Selon la boucherie, il commence à travailler autour de 6 heures et finit vers 20 heures. De plus, ce professionnel est souvent de service le samedi, le dimanche et les jours fériés pour satisfaire aux demandes de la clientèle.

Le salaire moyen du boucher

Le salaire moyen du boucher en France se situe autour de 2000 € brut par mois. La rémunération d'un débutant peut être moins conséquente et s'élève à 1500 € en moyenne par mois. Toutefois, le boucher bénéficie d'une majoration minimale de son salaire pour les services effectués le dimanche depuis la loi Macron. Cette disposition concerne les professionnels travaillant le dimanche dans un commerce de détail alimentaire avec une surface de vente supérieure à 400 m². La majoration est supérieure à 30 % du salaire normalement perçu pendant le temps de travail effectué.

À lire également :

- [Ouvrir un restaurant](#)
- [Ouvrir une épicerie](#)
- [Ouvrir un Food Truck](#)
- [Ouvrir un gîte](#)