

UN RENFORCEMENT DE LA RÉGLEMENTATION POUR LES DÉBITS DE BOISSONS ET LES RESTAURANTS

Une formation obligatoire pour obtenir le permis d'exploitation !

Un décret paru le 15 mai dernier (pris en application de l'article L.3332-1 du Code de la Santé Publique) prévoit que toute personne exploitant un débit de boissons doit être titulaire d'un permis d'exploitation.

Cette décision du législateur vise à sensibiliser et former les professionnels du secteur des débits de boissons et de la restauration sur la réglementation touchant à la vente et à la consommation d'alcool.

Ce permis d'exploitation est une attestation certifiant que le professionnel connaît les droits et obligations spécifiques à son activité. Ainsi toute personne qui désormais crée ou reprend une activité nécessitant l'obtention d'une licence de débit de boissons ou d'une licence restaurant devra justifier de ce permis.

C'est ce qui est très clairement précisé à l'article L.3332-1-1 du code de la Santé Publique : «...toute personne déclarant l'ouverture, la mutation ou le transfert d'un débit de boisson à consommer sur place de 2^{ème}, 3^{ème} et 4^{ème} catégorie ainsi que celle déclarant l'ouverture d'un établissement pourvu de la petite licence restaurant ou de la licence restaurant...».

Aux termes de cet article, nous pouvons relever que toutes les activités de vente d'alcool à consommer sur place sont concernées telles que les bars, les restaurants, les discothèques, la distribution de boissons par appareils automatiques, etc...

A contrario ne sont visés ni les entreprises titulaires de la licence 1 ni celles vendant de l'alcool à emporter.

Ce permis d'exploitation s'obtient après avoir suivi une formation dispensée par un organisme agréé de l'Etat et prend la forme d'une attestation d'assiduité à cette formation. (art. R 3332-4)

L'agrément délivré par l'Etat à l'organisme de formation est valable pour cinq ans et devra faire l'objet d'un renouvellement.

Le programme de cette formation est précisé à minima à l'article L.3332-1-1 du code de la Santé Publique. Doivent être abordées : la prévention et la lutte contre l'alcoolisme, la protection des mineurs, la répression de l'ivresse publique, la législation sur les stupéfiants, la revente de tabacs, la lutte contre le bruit, les causes pouvant entraîner une fermeture administrative, la responsabilité civile et pénale de l'exploitant et la lutte contre la discrimination.

Quant à la durée du stage, elle variera selon les cas prévus par décret :

- Un module de 20 heures sur trois jours minimum pour tout créateur ou reprenneur du secteur d'activité ne justifiant pas d'une expérience professionnelle de 10 ans en tant qu'exploitant. (art. R 3332-7)
- Un module de six heures dès que l'exploitant peut prouver 10 ans d'expérience professionnelle lors d'une mutation, transfert ou translation de l'activité (art. R 3332-7)

Attention ! Il faut noter que ce permis d'exploitation dispose d'une validité limitée à dix ans. Avant l'expiration de ce délai, l'exploitant devra suivre une session de mise à jour des connaissances (6 heures) afin que son permis soit renouvelé pour dix années. (art. L.3332-1-1 code de la Santé Publique).

IMPORTANT

Toutes les personnes qui ont déclaré une ouverture, un transfert ou une mutation de débit de boissons ou restaurant depuis le 2 avril 2007 doivent être titulaires du permis d'exploitation.

Le décret du 15 mai 2007 prévoit une période transitoire de huit mois afin qu'ils se mettent en conformité avec cette nouvelle réglementation. Les exploitants concernés ont donc jusqu'au 16 janvier 2008 pour suivre la formation et obtenir leur permis d'exploitation.

Contacts

UMIH Fédération de l'Industrie Hôtelière
10 bis rue Eugène Leduc- 02000 LAON - Tél. 03 23 79 59 36
CCI de l'Aisne - Service juridique - Tél. 03 23 06 02 02

Commerce

CONVENTION TERRITORIALE DE DÉVELOPPEMENT CONCERTÉ DU COMMERCE, DE L'ARTISANAT ET DU TOURISME

Une opération pilote pour le pays Chaunois

Afin de répondre aux besoins des entreprises des secteurs du commerce, de l'artisanat, des services et du tourisme et contribuer au développement de l'économie résidentielle, le Conseil régional de Picardie propose de mettre en place une politique territoriale de développement de l'artisanat, du commerce, des services et du tourisme.

Avant de déployer cette opération sur tout le territoire picard, le Conseil régional de Picardie a souhaité tester le dispositif dans un Pays par département. Pour le département de l'Aisne, c'est le Pays Chaunois (cantons de Chauny, Coucy-le-Château, La Fère et Tergnier) qui bénéficiera de cette expérimentation.

La mise en œuvre de cette politique reposera sur 3 étapes :

Etape 1 : Sur la base d'un diagnostic, élaboration d'un schéma de développement du commerce, de l'artisanat, des services et du tourisme à l'échelle du Pays.

Etape 2 : Elaboration d'un programme opérationnel identifiant les objectifs, les orientations et les actions à mettre en œuvre en faveur des entreprises.

Etape 3 : Elaboration d'une convention pluriannuelle afin de fixer les objectifs et les engagements techniques et financiers des différents partenaires et signataires.

Au nombre des signataires pourraient figurer aux côtés du Conseil régional de Picardie, l'Etat, le Conseil général, le Pays concerné et les Compagnies Consulaires.

Les moyens d'actions relèveront de l'aide (individuelle et collective, directe et indirecte) aux entreprises mais devront nécessairement s'articuler avec les projets des collectivités locales en faveur de l'environnement de l'entreprise et du développement des services à la population.

Contact

Christophe HAELTERMAN - Tél. 03 23 06 02 09 - Courriel : c.haelterman@aisne.cci.fr



Hervé HALLE, Président des Boutiques de Saint-Quentin s'est prêté au jeu des questions-réponses...

La CCI de l'Aisne a toujours souhaité entretenir des relations partenariales avec les différentes associations de commerçants du département avec un objectif clairement établi : accompagner la dynamique collective du commerce local. Afin de mieux vous faire connaître les 30 associations de commerçants que compte notre département, CCI Aisne INFOS ouvre une nouvelle rubrique intitulée "Portrait d'union commerciale".

Quel est le rôle des Boutiques de Saint-Quentin ?

HH : Je retiens deux axes principaux. Tout d'abord, nous avons une mission d'animation du tissu commercial de proximité en privilégiant des actions et opérations collectives des commerçants en direction de nos clients. Au-delà de l'aspect mercantile, nos différentes manifestations contribuent à véhiculer une image dynamique de Saint-Quentin en parfaite complémentarité avec les nombreuses animations effectuées par la ville (plage, village de Noël...).

Ensuite, nous avons un rôle d'interface et de lien entre les commerçants et les structures publiques (municipalité, compagnies consulaires, services de l'Etat...). Ce rôle concerne autant les difficultés individuelles rencontrées par nos adhérents que la participation à de nombreuses réunions concernant les projets de développement de la ville.

Ainsi, nous nous voulons être au plus proche et ambassadeur de nos adhérents. Par ailleurs, je souhaite préciser que la Fédération des Boutiques de Saint-Quentin regroupe en son sein, 2 autres unions commerciales avec, d'une part, une association de quartier, l'ACAFI (Association des Commerçants et Artisans du Faubourg d'Isle) et, d'autre part, le Groupement Chance. Ce regroupement nous permet de prévoir les différentes actions des uns et des autres en parfaite complémentarité et rendre ainsi nos opérations lisibles pour le consommateur.

Combien d'adhérents comptez-vous ?

HH : Nous sommes passés de 56 adhérents en 2004 à 180 à ce jour sans omettre 70 partenaires (artisans, banques, assurances, pharmacies) qui ne peuvent pas, eu égard à la nature de leur activité, participer à toutes les opérations commerciales mais ont néanmoins souhaité nous rejoindre par solidarité et dans un esprit collectif. Notre objectif serait de pouvoir compter sur 250 adhérents au cours des deux prochaines années, ce qui renforcerait bien naturellement notre fédération.

Comment fonctionne votre structure ?

HH : En fin d'année, nous prévoyons notre programme d'animations de l'année à venir. Le Conseil d'Administration (12 personnes) et le Bureau (6 personnes) se concertent sur le choix des actions et déterminent le budget annuel. Notre assemblée générale adopte les lignes directrices qui lui sont proposées.

Quant à la mise en œuvre des actions, nous pouvons compter sur nos 2 permanents, employés par les Boutiques de Saint-Quentin. Ils assurent également des visites régulières auprès de nos adhérents afin d'entretenir un lien de proximité très apprécié des commerçants.

Qui sont vos partenaires ?

HH : Nos partenaires privilégiés sont la Ville de Saint-Quentin et la CCI de l'Aisne avec lesquelles nous entretenons des échanges très réguliers. La Ville nous accompagne tant au niveau technique que financier. La CCI joue un rôle de conseil dans la mise en place de nos projets et organise régulièrement des séminaires de formation qui nous permettent de rencontrer d'autres associations du département favorisant ainsi les échanges d'expérience.

Ponctuellement et au besoin, nous sommes également amenés à solliciter les

financeurs publics. Ainsi, nous bénéficions actuellement du soutien de l'Etat dans le cadre du FISAC qui finance pour partie nos programmes d'animations et participera à notre projet phare qui repose sur le lancement d'une carte de fidélité. Je retiens également l'intervention financière du Conseil régional de Picardie qui nous a aidés à financer un poste de permanent au sein de notre structure.

Ponctuellement et au besoin, nous avons beaucoup d'autres partenaires au niveau local, essentiellement dans les différents domaines associatifs sportifs, culturels, touristiques, sociaux...

Quelles sont les actions dont vous êtes particulièrement fier ?

HH : Au delà des actions que nous avons effectuées, la chose la plus importante est le nombre croissant d'adhérents que nous rejoignons. Cela montre que les commerçants se reconnaissent dans ce que nous leur proposons et qu'ils perçoivent l'utilité d'adhérer. Je suis le premier convaincu qu'un commerce se doit d'être le plus uni et solidaire possible même si les situations du quotidien ne sont pas aussi simples que ça. C'est pour cette raison que je me réjouis toujours d'apprendre une nouvelle adhésion.

Quelles sont les difficultés que vous rencontrez au quotidien ?

HH : Difficulté n'est peut-être pas le terme approprié mais je dois avouer que je suis parfois chagriné par l'état d'esprit défaitiste de certains de mes collègues. Certes, je ne nierai pas le contexte économique qui devient de plus en plus incertain et complexe, la situation concurrentielle de plus en plus exacerbée, une consommation parfois hésitante et en dents de scie qui contrarie nos chiffres d'affaires et nos trésoreries, mais il nous faut malgré cela, garder cette étincelle, l'énergie et l'optimisme qui font qu'un jour, nous avons décidé de nous mettre à notre compte et devenir commerçant. Le positif va au positif et cela devient une «saine contagion», le pessimisme est le pire de nos ennemis et fait fuir les gens

qui nous entourent. C'est pour cela que nous devons continuer à nous battre en gardant le sourire même si, je le répète, le quotidien d'un chef d'entreprise est de plus en plus inconfortable. Mon propos n'est surtout pas de donner de leçons à qui que ce soit mais je crois sincèrement qu'un état d'esprit positif nous rend plus forts dans l'adversité.

Et l'avenir pour les Boutiques de Saint-Quentin, vous le voyez comment ?

HH : Sereinement et avec quelques projets bien sûr. Précédemment, j'ai abordé le lancement d'une carte de fidélité. C'est le grand projet du moment. Nous souhaitons la lancer avant la fin de l'année. Cette carte de fidélité s'appellera la Saint-Quentinoise et j'espère vivement qu'un maximum de commerçants sera séduit par la formule.

Les enjeux sont de taille car toutes les études consommateurs démontrent que le client est en perpétuelle recherche d'avantages et de privilèges qui lui donnent l'impression d'être unique. Une politique de fidélisation clientèle permet tout cela surtout lorsque plusieurs commerces s'associent sur une seule et même carte. Si nous réunissons suffisamment de commerçants pour lancer cette carte de fidélité, une grande campagne de communication grand public sera mise en place...



Le Conseil d'Administration