



# PERMIS DE VENTE DE BOISSONS ALCOOLIQUES LA NUIT

## CALENDRIER 2021

<b>Alençon</b>	12 janvier - 2 mars - 10 mai - 5 juillet - 12 octobre	<b>Flers</b>	9 mars - 15 juin - 14 septembre - 7 décembre
<b>Caen</b>	18 janvier - 16 mars - 25 mai - 21 septembre - 23 novembre	<b>Le Havre</b>	8 février - 22 juin - 26 octobre
<b>Cherbourg en Cotentin</b>	13 avril - 15 novembre	<b>Lisieux</b>	2 février - 20 avril - 7 juin - 21 septembre - 16 novembre
<b>Dieppe</b>	1er juin - 2 novembre	<b>Rouen</b>	25 janvier - 27 avril - 28 juin - 5 octobre - 30 novembre
<b>Elbeuf</b>	23 mars - 7 septembre	<b>Saint-Lô</b>	17 mai - 23 novembre
<b>Evreux</b>	12 janvier - 22 février - 13 avril - 10 mai - 29 juin - 14 septembre - 19 octobre - 7 décembre	<b>Saint-Pair sur Mer</b>	23 février - 7 septembre

## OBJECTIFS

- Sensibiliser et responsabiliser les futurs exploitants aux dispositions légales liées à la vente d'alcool (dispositions extraites du Code de la Santé Publique)
- Connaître les obligations réglementaires applicables en rapport avec les clients, les voisins, salariés et administrations ;
- Assurer avec sérénité l'exploitation de son établissement grâce à la connaissance de ses droits et obligations ;
- Connaître les risques de sanctions spécifiques à la vente d'alcool.

## NOTRE PROPOSITION

- Présentation liminaire de la formation
- **Le cadre législatif et réglementaire** : les sources de droit et les applications, la codification des dispositions relatives aux débits de boissons dans le code de la santé publique, la police administrative générale (code des collectivités territoriales), la police administrative spéciale (code de la santé publique).
- **Les conditions d'ouverture d'un établissement de vente à emporter**
  - Les formalités administratives
  - Les conditions liées à la personne
  - Les obligations relatives à l'établissement
- **La vente de boissons alcooliques la Nuit**  
**La classification des boissons, les boissons interdites de vente en France. Le commerce des boissons alcooliques à emporter** : publicité, vente à crédit, distributeurs automatiques, vente à distance (internet, téléphone), livraison à domicile.



## PUBLIC ET PRÉ-REQUIS

Toute personne qui souhaite vendre à emporter des boissons alcooliques la nuit entre 22 heures et 8 heures du matin.



## DURÉE

8 heures.



## TARIF

260 € nets de taxes / pers.



## INTERVENANTS

- Formateur ayant eu une relation directe avec la clientèle des CHRD

PE\_VENTE-NUIT\_PN\_2021



## CONTACT

02 33 82 82 82  
formation.CHR@normandie.cci.fr  
[www.permisdexploitationplus.fr](http://www.permisdexploitationplus.fr)

## NOTRE PROPOSITION (SUITE)

- **Les obligations en matière de prévention et de protection de la santé publique et aspects pratiques**
- **La prévention et la lutte contre le risque alcool :**
  - la répression de l'ivresse publique, l'interdiction de vente et d'offre de boissons alcooliques aux mineurs et les sanctions encourues en cas de non-respect, la vérification de l'âge du client lors du passage en caisse, le cas des caisses de paiement automatique
  - la conduite à tenir face à un client en état d'imprégnation alcoolique
  - la conduite à tenir face à un mineur voulant acheter de l'alcool
  - la conduite à tenir face à un client sous l'emprise de substances stupéfiantes.
  - la protection des femmes enceintes contre le risque « alcool »
  - la présentation des conséquences physiques et psychologiques de la consommation d'alcool sur le corps humain
  - la réglementation relative à la vente de tabac
  - la réglementation relative aux stupéfiants
- **Les obligations en matière de prévention et de protection de l'ordre public et aspects pratiques :** la lutte contre le bruit, la conduite à tenir en cas de tapage et autres troubles, dans ou aux abords de l'établissement, la lutte contre l'alcool au volant.
- **Réglementation locale.** Arrêtés préfectoraux et municipaux permettant d'appréhender l'ensemble des obligations départementales concernant les ventes à emporter y compris la livraison à domicile.

### MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Exposé à partir de supports audiovisuels
- Apports de concepts et méthodes
- Remise de documents pédagogiques et d'outils pratiques
- Quizz et évaluation des acquis en fin de stage