

# LE GUIDE POUR RÉUSSIR L'OUVERTURE DE SON ÉTABLISSEMENT





# AVANT PROPOS

" 1 restaurant sur 2 ferme les portes après les trois premières années d'activité "

Ce guide vous aidera à vous lancer dans les meilleures conditions.

Un mauvais départ pour une activité est toujours cause de fermeture anticipée.

Si évidemment, le travail, la passion et le sens de l'accueil sont toujours les maîtres mots de la réussite dans les activités de restauration, vous me permettrez de vous présenter quelques conseils pratiques.



Fort de 25 ans dans les métiers de l'hôtellerie et de la restauration, ainsi que de l'accompagnement de plus de 600 porteurs de projet en Café, Hôtel, Restaurant (CHR) j'ai identifié les forces et les difficultés liées à ces métiers durant la phase de création.





# Sommaire

---

1. Se poser les bonnes questions
2. Le concept
3. Trouver le bon local
4. Le Business Plan
5. Le statut juridique
6. Le financement
7. Les obligations
8. L'assurance professionnelle
9. Les licences d'exploitation

# 1. Vous êtes vous posé les bonnes questions ?

Exploiter un établissement en CHR demande un grand investissement personnel, que cela soit physique, émotionnel ou encore psychologique.

Ouvrir une activité de bouche est véritablement chronophage (famille, hobbies, amis ...), il est donc nécessaire de savoir pourquoi vous désirez ouvrir votre établissement.

.Est-ce une véritable envie ? Une passion à assouvir? Un besoin impérieux à combler ? Se poser ce type de question vous permettra d'identifier votre réelle motivation. En effet, vous en aurez besoin pour mener à bien votre projet.

Aussi, il est bon de rappeler que le secteur des CHR demande bon nombre de compétences, de patience, mais surtout une forte implication.

Il est aussi important d'identifier les freins à votre projet, pour pouvoir les anticiper afin de trouver les solutions adéquates. Que cela soit financier, ou en termes de compétences. Voici, par exemple, les compétences qui vous seront nécessaires pour la gestion de votre établissement :

- compétences commerciales
- compétences managériales
- compétences en gestion
- compétences de terrain (service et cuisine)
- compétences relationnelles (accueil)
- une grande disponibilité
- goût et connaissance de la cuisine

Toutes ces compétences vous seront indispensables pour la réussite de votre exploitation.

Ainsi, je vous conseille de faire le point sur les compétences que vous considérez acquises.

**ASTUCE OAF** : pour confirmer vos compétences vous pouvez demander une PMSMP (période de mise en situation en milieu professionnel), auprès de votre conseiller(ère) Pôle Emploi. Celle-ci vous permettra soit de découvrir un métier ou un secteur d'activité ; soit de confirmer un projet professionnel. Vous pouvez également utiliser ce dispositif pour recruter vos premiers salariés.

En résumé....

- Suis-je suffisamment entouré ?
- Ai-je le soutien de ma famille ?
- Ai-je tout le temps nécessaire ?
- Suis-je assez formé ?



## 2. Trouvez LE concept

Vous vous êtes posé les bonnes questions. Vous savez maintenant que vous souhaitez vous lancer dans la création ou la reprise d'un établissement.

Trouver le bon concept en restauration vous permettra de gagner plus d'argent, et bien évidemment avoir une activité pérenne. De ce fait, cette étape ne doit pas être négligée car l'avenir de votre activité repose là-dessus.

### Concept : activité nouvelle et originale

Tout d'abord, il est fortement conseillé de choisir le type de restauration que vous souhaitez exercer. Ce sera soit par affinité avec la cuisine proposée, soit pour le décor, soit par la thématique choisie (bar à chat, univers personnel...). Par exemple, vous souhaitez faire découvrir vos origines à travers la cuisine ou par opportunisme. Dans les deux cas vous allez apporter à la clientèle une offre nouvelle qui n'existe pas encore.

En d'autre terme, un concept en restauration est une activité qui permet de faire évoluer l'offre locale. Cela peut être l'implantation d'une offre absente, ou alors une idée révolutionnaire qui va créer une nouvelle tendance.

En bref, un concept est une offre nouvelle. C'est aussi une activité locale originale parfaitement coordonnée avec les attentes des clients.

### Les bonnes pratiques : observer, comprendre, s'adapter

#### Observez le quartier.

Je vous recommande fortement d'observer le quartier dans lequel vous voulez implanter votre établissement. Vous devriez le faire un jour de semaine et un samedi. Cela vous permettra de savoir si votre local est implanté au bon endroit, si le quartier est assez fréquenté, et donc capable de générer assez de chiffre d'affaires.

#### Apprenez à connaître l'exploitant précédent

L'objectif ici est de savoir si l'ancien propriétaire était heureux. En effet, il vous prouve que le local actuel a du potentiel, le chiffre d'affaires est plus que satisfaisant. Cependant, il est nécessaire aussi de connaître les sacrifices endurés pour en arriver là. Si vous avez prévu de vivre de votre activité, par mesure de sécurité je vous conseille de rajouter votre salaire au chiffre d'affaires qui vous est présenté.

#### Vérifiez que la demande est bien présente

Vous avez remarqué que ce quartier est toujours plein de monde, et qu'il n'y a aucun bar à tapas. Avant de vous jeter bec et ongle dans la conception d'un bar à tapas vérifiez bien que le public du type de restauration que vous souhaitez commercialiser est bien présent dans la zone de chalandise du local.

En effet, le quartier peut être beaucoup fréquenté mais ne se rendra que dans un type de restauration particulier et non dans votre bar à tapas car la clientèle consomme peu d'alcool entre midi et deux et après 17h par exemple.

#### Testez votre idée

Avant de rendre opérationnel votre concept il est nécessaire de le tester. Pour ce faire, vous pouvez tout simplement en parler à votre entourage et aux personnes vivantes dans la zone de chalandise de votre futur local. Je vous assure que le risque de vous faire piquer l'idée est faible, car ouvrir un établissement en CHR n'est pas chose simple.

#### Plus de détail sur le local...

- Le local est-il adapté à mon activité ?
- Le local est-il conforme aux normes en vigueur ?
- La durée du bail : ne pas laisser imposer une durée ferme de 9 ans
- Mon bail est-il cessible ?
- Mon loyer est-il révisible tous les 3 ans ?



# 3. Trouvez votre local

2 solutions s'offrent à vous

## Signature d'un droit de bail

Dans ce cas, vous devenez acquéreur du seul bail.

Vous pourrez ainsi poursuivre l'exécution du bail qui a été conclu entre le précédent occupant et vous-même, dans les mêmes conditions et pour la durée restante à poursuivre.

**Important:** il faudra que vous informiez le propriétaire que vous allez exploiter un restaurant, car il pourra réclamer le versement d'une indemnité, appelée "pas-de-porte" ou "droit d'entrée".

Cela permettra d'autoriser la cession et de modifier l'activité du bail.

## Acquisition d'un fonds de commerce

Dans ce cas, vous devenez acquéreur de l'ensemble des éléments corporels et incorporels, c'est-à-dire que s'il y a des salariés, ils seront transférés avec le fonds.

Deux éléments constituent le fonds de commerce:

**Les éléments corporels :** le matériel et les marchandises donc les murs, le mobilier, les équipements...

**Les éléments incorporels :** l'enseigne et le nom commercial, le droit au bail, la clientèle ainsi que l'achalandage

## 1ÈRE ÉTAPE : LA PROSPECTION

La toute première chose à faire est de définir le secteur géographique ainsi qu'une fourchette de prix. Pour avoir une idée de cette dernière vous devrez savoir quel est votre apport personnel, ainsi que de connaître le montant que votre banque pourra vous prêter. Bien évidemment, la somme prêtée pourra évoluer, mais il est important déjà d'avoir une petite idée.

Plusieurs méthodes vous permettront de trouver votre local :

- passer directement par le vendeur si vous le connaissez,
- faire appel à un intermédiaire institutionnel comme la chambre des métiers
- passer par des agences immobilières,

## 2ÈME ÉTAPE : L'ESTIMATION DU LOCAL

La loi oblige au vendeur à vous communiquer plusieurs informations si vous rachetez le fonds de commerce :

- nom du précédent vendeur
- date et prix d'acquisition, et l'état des créances
- chiffre d'affaires et bénéfices réalisés au cours des 3 derniers exercices comptables
- date et durée du bail, nom et prénom du bailleur
- récapitulatif des chiffres d'affaires mensuels réalisés entre la clôture du dernier exercice et le mois précédent la cession

Pour estimer votre local commercial vous pouvez vous baser sur :

### LES INDICATEURS DE VALEUR EN POURCENTAGE DE CHIFFRE D'AFFAIRES

Cette méthode se base sur une fourchette de valeur sur les 3 derniers exercices d'activité à partir des chiffres d'affaires HT obtenus dans les comptes de résultat annuels émis en pourcentage du chiffre d'affaires moyen. Cette fourchette de valeur est affinée selon plusieurs éléments :

- état des locaux et du matériel
- évolution du chiffre d'affaires et les résultats
- importance du chiffre d'affaires
- concurrence
- situation géographique
- etc



# 4. Faites un bon business plan

Le Business Plan est une étape très importante à ne pas négliger. Il vous permettra, d'une part, de savoir si votre projet est viable ou pas. D'autre part, vous allez présenter ce business plan à votre banquier donc, il a pour objectif de le convaincre afin de vous suivre dans votre lancement et in fine de vous prêter de l'argent.

## LES ÉLÉMENTS OBLIGATOIRES

1

### Résumé

- Activité de votre établissement
- Résumé du marché
- Les chiffres clés
- Le besoin auquel vous répondez

2

### La société

- Description de la structure
- L'emplacement
- Présentation de l'équipe avec les compétences et les motivations de chacun

3

### Les produits et services proposés

- Type de cuisine proposée
- Plats principaux
- Les légumes proposés
- Les entrées
- Les desserts
- Les différentes formules proposées
- Durée moyenne d'un repas

7

### Les emplois et les ressources

- Investissements nécessaires : rénovation, mobilier cuisine, mobilier salle, équipement
- Besoin en fond de roulement
- Réserve de trésorerie nécessaire

9

### Le prévisionnel des ventes

- Prise en compte de la croissance des 3 années suivantes
- Explication du pourquoi vous allez atteindre ce niveau de ventes

11

### Le bilan prévisionnel

- Total des immobilisations
- Total de l'actif circulant
- Total des dettes
- Total des fonds propres

### L'étude de marché

4

- La démographie
- La segmentation
- Le marché cible
- Le besoin auquel vous répondez
- Le concurrence directe et indirecte
- Les barrières à l'entrée
- La réglementation

### La stratégie

5

- Votre avantage concurrentiel
- Les prix affichés
- Plan commercial : communication, communication interne
- Etapes de développement : obtention prêt, date ouverture, atteinte rentabilité, objectifs communication
- Les risques identifiés

### Les opérations

6

- Plan de personnel : poste occupé, recrutement, formations
- Les ressources nécessaires : équipement, contrat de location, base de données
- Fournisseurs : épicerie, viandes et volailles, boissons, poissons

### Le prévisionnel financier

8

- le Chiffre d'Affaires prévisionnel
- Les coûts variables
- les coûts fixes

### Le résultat prévisionnel

10

- Marge brute (CA - Coûts des produits vendus)
- EBE
- Résultat d'exploitation
- Résultat avant impôt
- Résultat net

Ai-je bien identifié les besoins en matériel ?

Ai-je bien identifié les frais liés à l'acquisition et l'ouverture ?

Ai-je bien identifié les premiers mois de charges ?

Ai-je bien défini mon apport personnel ?

Ai-je trouvé des aides et des subventions ?

N'ai-je pas surestimé le CA prévisionnel ?

Ai-je bien évalué le prix de vente des produits ?

Ai-je bien pris en compte les charges d'exploitation ?

# 5. Choisissez le bon statut

Etape délicate et très importante pour le lancement de son projet : choisir le bon statut.

Afin de vous aider dans votre choix, je vous ai recensé les statuts juridiques possibles pour une activité de CHR.

## Les formes individuelles

La micro entreprise	<ul style="list-style-type: none"><li>• entrepreneurs individuels uniquement</li><li>• seuils de recettes fixés à 170 000€</li><li>• allègements administratifs, comptables et fiscaux</li><li>• aucune obligation de recourir aux services d'expert comptable</li><li>• défavorable lorsqu'il y a des dépenses importantes ou gros investissement au démarrage</li></ul>
L'entreprise individuelle	<ul style="list-style-type: none"><li>• pas de capital minimum</li><li>• obligation de tenir une vraie comptabilité</li><li>• aucun plafond de chiffre d'affaires</li><li>• cotisations sociales sont établies selon un pourcentage du bénéfice réel : des acomptes sont prélevés et régularisés l'année suivante une fois le bénéfice réel connu</li></ul>

## Les formes sociétales

EURL	<ul style="list-style-type: none"><li>• SARL si plusieurs associés</li><li>• coûts de création de 250€ à 1000€</li><li>• obligation de tenir une vraie comptabilité</li><li>• cotisations sociales calculées sur base de la rémunération environ 46%</li><li>• bénéfices soumis à l'impôt sur le revenu</li><li>• dividendes soumis à cotisations sociales</li></ul>
SASU	<ul style="list-style-type: none"><li>• SAS si plusieurs associés</li><li>• coûts de création de 205€ à 1000€</li><li>• obligation de tenir une vraie comptabilité</li><li>• les indépendants sont non soumis à la Sécurité Sociale car sont assimilé-salarié</li><li>• si absence de salaire aucun minimum de cotisation sociale à payer</li></ul>



### En résumé....

- Mes biens personnels sont-ils bien protégés ?
- Ai-je bien mesuré les incidences fiscales ?
- Si association, ai-je bien pris en compte les risques ?
- Salarié ou non salarié ?
- Connais-je bien tous mes droits ?



# 6. Le financement

## L'APPORT PERSONNEL

L'apport personnel se traduit par la somme que vous souhaitez, que vous pouvez investir dans votre projet. Il constitue votre épargne allouée à ce dernier.

Ainsi, plus il sera important plus votre banque adhérera à votre projet.

## LOVE MONEY

Le Love Money est tout simplement l'apport de fonds que votre famille, vos amis, votre entourage vous apporte. Ainsi, cette méthode vous permettra, notamment, d'augmenter votre apport personnel.

Dans ce moyen de financement, il y a cependant, plusieurs points de vigilance. En effet, il est indispensable que l'investisseur soit "désintéressé", c'est-à-dire que si le projet ne fonctionne pas, alors il perdra la somme investie mais ce n'est pas grave pour lui.

Aussi il est indispensable de mettre des règles à ces engagements. C'est pourquoi, je vous conseille de faire signer un pacte d'actionnaire à vos investisseurs ainsi que d'être clair sur le statut de la société, qui constitue entre autre, un contrat entre associé.

## LES AIDES ET SUBVENTIONS (MAJ 2019)

- Les aides du Pôle Emploi : 2 aides sont disponibles

**ACRE** - L'ACRE (Aide aux Créateurs et Repreneurs d'Entreprise), qui vous permet de vous acquitter de certaines charges sociales pendant 12 mois.

Vous devez avoir des revenus ou rémunérations inférieurs au plafond annuel de la sécurité sociale. Vous pouvez être exonéré totalement des cotisations sociales si vos revenus sont inférieurs ou égaux à 75% du plafond annuel de la Sécurité Sociale.

Cette aide vous permettra ainsi de financer votre besoin en fonds de roulement.

**ARE** - le maintien des allocations. Cette aide consiste à avoir tous les mois tout ou partie de vos allocations chômage. Il faut que vous soyez privé involontairement de votre emploi. L'aide sera calculée par rapport au revenu engendré par votre établissement. Ce dernier dépend du régime d'imposition de votre restaurant.

- Si votre établissement est soumis au régime de l'impôt sur le revenu (EURL), alors le calcul se fait sur les bénéficiaires déclarés à l'impôt sur le revenu.
- Si votre établissement est soumis au régime de l'impôt sur les sociétés (SARL, SAS, SASU), ce sont vos revenus qui serviront de base de calcul, augmentés par la part du dividende supérieure à 10% du capital social de la société, uniquement si vous êtes affilié au RSI.
- Si vous êtes en auto-entrepreneur, le calcul se fera selon le chiffre d'affaires minoré de l'abattement forfaitaire

## LE CROWDFUNDING

Cette méthode est un financement participatif qui fait appel à un grand nombre de personnes. En contrepartie, vous pourrez offrir des repas, du capital ou bien des intérêts.

## LE PRÊT BANCAIRE

Les conseils que je peux vous donner sont, d'une part, avoir un apport déjà conséquent, puisque plus votre apport sera élevé plus vous aurez de chance qu'elle vous accorde un prêt bancaire. D'autre part, cela se jouera sur votre Business Plan. Je le répète mais c'est ce document qui convaincra votre banquier, alors mettez toutes les chances de votre côté en le faisant bien.

Aussi, ne vous arrêtez pas à la première banque venue, mais allez en voir plusieurs pour comparer.

Finalement, le mieux à faire est de faire appel à un courtier comme **Carine Touré** qui vous aidera et vous accompagnera dans l'élaboration et la réalisation de votre dossier de financement .



# 7. Vos obligations

## Hygiène alimentaire

Vous devez **obligatoirement** passer la **formation hygiène alimentaire**.

En effet, cette formation est obligatoire si vous manipulez des denrées alimentaires.

Elle vous permettra d'**acquérir les capacités indispensables pour organiser une activité de restauration dans des conditions d'hygiène conformes à la réglementation française et européenne**.

Aussi vous devrez déclarer votre établissement, auprès des services vétérinaires de la préfecture du lieu d'installation, avant son ouverture.

## Permis d'exploitation

Si vous souhaitez **vendre des boissons alcooliques** alors vous devez passer le **permis d'exploitation**.

En effet, cette formation vous permettra d'**exploiter une licence** (petite licence restaurant, licence III, licence IV...).

Aussi vous serez sensibilisé sur de nombreux points concernant la législation pouvant entraîner une fermeture administrative.

Finalement, vous devrez **déclarer votre ouverture 15 jours avant l'ouverture de votre établissement**

## Petit bonus OAFormation

Nos formations sont dispensées par des formateurs experts et ayant exercés à des postes nationaux tels que directeur juridique France d'un grand groupe de restauration commerciale, directrice régionale d'un grand cabinet de courtage ou encore chercheuse au CNRS, mais aussi dans la fonction RH.

Ainsi, vous **pourrez bénéficier de nos meilleurs conseils** pour lancer votre activité dans les meilleures conditions.

## Les obligations d'affichage

- Les prix
- A l'intérieur les prix des boissons et des denrées alimentaire
- A l'extérieur les menus ou cartes du jour avec au moins 5 prix de vins affichés
- L'origine des viandes
- Information sur les allergènes
- Interdiction de fumer

### Dans les débits de boissons

- Protection des mineurs et vente d'alcool interdite aux mineurs
- Présentation de 10 boissons non alcoolisées
- Panonceau de licence





# 8. L'assurance professionnelle

**Assurer son activité est primordiale.** En effet, on ne sait pas ce qui peut arriver, mais un simple dégât des eaux peut être fatale pour votre activité, puisque cela peut entraîner un ralentissement de votre activité ou pire l'arrêter totalement.

C'est pourquoi assurer votre activité est nécessaire pour **protéger l'ensemble de votre activité, de vos salariés et/ou collaborateurs, de votre famille et de vous-même !**

## L'ASSURANCE DE PRÊT

Cette assurance garantit la prise en charge de la totalité ou d'une partie des échéances de remboursement ou du capital qui vous reste de votre crédit, dans le cas d'un décès, de la perte totale et irréversible d'autonomie, d'invalidité permanente, ou d'incapacité temporaire de travail et de la perte d'emploi.

### Garanties obligatoires

Décès : Perte Totale et Irréversible d'autonomie (PTIA)

### Garanties optionnelles

Invalidité absolue et irréversible  
Incapacité Temporaire Totale (ITT)  
Invalidité Permanente Totale (IPT)  
Invalidité Permanente Partielle (IPP)

## L'ASSURANCE MULTI-RISQUE + RESPONSABILITÉ CIVILE

### Perte d'exploitation

Le but de souscrire à cette assurance est de réduire la baisse du chiffre d'affaires. Cela doit être la conséquence directe des dommages matériels garantis causés aux biens assurés dans les locaux professionnels. Les pertes d'exploitation qui sont la conséquence directe de dommages matériels causés par un incendie ou une explosion d'un risque voisin qui empêche de ce fait, totalement ou partiellement l'accès aux locaux professionnels assurés.

Cette assurance garantit aussi la valeur marchande des éléments incorporels du fonds à l'exclusion de tout élément corporel.

**La période d'indemnisation est fixée à 12 mois.**

### Protection juridique

**La protection de vos droits n'est pas une option**

**La Protection juridique assure :**

- le statut de votre établissement
- vos collaborateurs
- l'environnement économique
- la fiscalité
- les services publics et les formalités administratives

## LE CONTRAT SANTÉ COLLECTIF POUR TOUS

Vous devez obligatoirement **proposer à vos salariés et à vous même si vous êtes assimilé salarié un contrat obligatoire et collectif d'assurance complémentaire santé.** Il existe plusieurs types de couverture :

- convention ou accord collectif ou d'entreprise
- accord référendaire (ratifié à la majorité des électeurs inscrits, soit 50% des effectifs)
- décision unilatérale de l'employeur (DUE) constaté par un écrit remis à chaque salarié

Tous vos salariés devront obligatoirement adhérer au contrat collectif. Cependant, des dispenses d'adhésion sont prévues par la loi :

- les salariés qui bénéficient de la CMU
- les salariés qui bénéficient de la ACS
- les salariés assurés par leur conjoint
- les salariés qui bénéficient d'un contrat collectif obligatoire en qualité d'ayant droit sur le contrat de leur conjoint
- les salariés en CDD et en temps très partiel



# 8. L'assurance professionnelle (suite)

## VOTRE PROTECTION SOCIALE

Vous êtes **travailleur non salarié** ? La protection sociale des travailleurs non salariés est **confiée au régime général de la Sécurité Sociale**. Vous aurez ainsi droit à la **même simplicité de gestion et qualité de traitement que les salariés**. De ce fait, si vous êtes malade, que vous ayez un accident, ou que vous soyez hospitalisé et que l'arrêt de travail est supérieur à 7 jours, l'indemnité sera versée à partir du 4ème jour.

### Statut de travailleur non salarié

Début du versement	Durée du versement	Montant du versement
<b>-Arrêt de travail -</b>  Cas d'hospitalisation : l'indemnité journalière est versée à partir du 4ème jour  Cas de maladie ou accident : l'indemnité journalière est versée à partir du 8ème jour	  Vous pourrez bénéficier d'une indemnisation sur 360 jours sur une durée de 3 ans	  50% des revenus soit <b>minimum</b> : 5,14€ par jour <b>maximum</b> : 52,9€ par jour
<b>-Invalidité-</b>  En cas de non indemnité journalière : 1er jour du mois civil suivant la demande  En cas d'indemnité journalière : 1er jour du mois civil suivant	  Jusqu'à l'âge légal du départ à la retraite	  En cas d' <b>invalidité partielle</b> : <b>11 584€</b> par an maximum  En cas d' <b>invalidité totale</b> : <b>19 300€</b> par an maximum

### Statut assimilé salarié

Début du versement	Durée du versement	Montant du versement
<b>-Arrêt de travail -</b>  50% du gain journalier sur base des 3 derniers mois à partir 4ème jour d'arrêt	  Durée maximale de 3 ans	  Maximum de <b>43,4€</b> par jour
<b>-Invalidité-</b> Invalidité partielle vie privée 1ère catégorie  Invalidité totale vie privée 2ème catégorie  Besoin d'une tierce personne	  Rente	  30% du salaire annuel moyen des 10 meilleures années - maximum <b>11 584€ par an</b>  Maximum <b>19 308 €</b> par an  Salaire annuel moyen de base des 10 meilleures années - maximum <b>13 236€</b> par an

#### Conseil d'OAF formation

Je vous conseille d'aller voir un courtier en assurance, comme **ASTRISK**, qui vous aidera et vous conseillera pour trouver la garantie la plus adaptée à vos besoins.

#### En résumé....

- Ais-je bien fait attention aux options qui font la différence ?
- Mon contrat est-il bien adapté à ma situation financière et familiale ?  
Ai-je pensé à couvrir les frais
- généraux permanents de mon établissement ?



# 9. LOUER OU ACHETER UNE LICENCE

## Permis d'exploitation

Cette formation vous permet d'exploiter une licence pour servir des boissons alcooliques à vos clients



## Déclaration préalable

La déclaration de votre permis d'exploitation est à faire au moins 15 jours avant l'ouverture (mutation ou translation) de votre établissement à la mairie du lieu d'implantation, ou préfecture selon les régions.

Ce délai est porté à 1 mois suite à un décès

## Alcools du IV<sup>e</sup> groupe

- alcools du III<sup>e</sup> groupe
- rhums, tafias, alcools provenant de la distillation des vins, cidres, poirés ou fruits et ne supportant aucune addition d'essence ainsi que liqueurs édulcorées au moyen de sucre, de glucose ou de miel à raison de 400 grammes minimum par litre pour les liqueurs anisées et de 200 grammes minimum par litre pour les autres liqueurs et ne contenant pas plus d'un demi gramme par litre



## Alcools du III<sup>e</sup> groupe

- boissons fermentées non distillées (vin, bière, cidre, poiré, hydromel, vins doux naturels, crèmes de cassis, jus de fruits ou légumes fermentés comportant 1° à 3° d'alcool)
- alcool ne dépassant pas 18° d'alcool pur (vins de liqueurs et apéritifs à base de vin et liqueurs de fraises, framboises, cassis ou cerises)

IV

III

## Obtenir une licence IV

- **Par transfert** : demande effectuée auprès de la préfecture
- **Par achat** : la mairie peut mettre en place des ventes
- **Par mutation ou changement de propriétaire**

Plus de création de licence IV

## Obtenir une licence III

- Faire la demande à la mairie d'implantation du débit de boissons.
- Vous pouvez obtenir votre licence à raison d'un **débit pour 450 habitants** dans une seule et même commune.



# Liens utiles

▶ [Formation Hygiène Alimentaire HACCP](#)

▶ [Formation Permis d'exploitation](#)

▶ [Demande de devis formation Hygiène alimentaire et / ou permis d'exploitation](#)

▶ [Conseil en assurance professionnelle](#)

▶ [Accompagnement pour prêt bancaire](#)







**Olivier Aubrun  
Formation**  
Le service à cœur

OAFORMATION

[contact@oaformation.com](mailto:contact@oaformation.com)

04 78 85 21 15

[www.oaformation.com](http://www.oaformation.com)