



Direction urbanisme et territoires
5 juillet 2023

- Les actions sur le site avant 2019
- La demande des acteurs du centre commercial en 2019
- Réinterroger l'organisation urbaine du quartier de l'Esplanade pour penser l'intégration du centre commercial
- Les actions publiques en 2022 nécessaires à la réussite du projet du site commercial
- Expressions des acteurs le centre commercial
- Les enjeux commerciaux
- Plan d'actions pour redynamiser le site 2023-2026
- Points d'actualité : Gestion parking - Rappels sur le règlements hygiène et santé

Les actions sur le site avant 2019

1^{ère} action : Concerne la partie « Galeries Gourmandes » et « ATAC » :

- 2005 : Cession des murs, décision d'attendre le départ d'ATAC fin de bail en 2009, fermeture du commerce pendant 4 ans
- 2006 : étude de la CUS à la demande des propriétaires
- 2009 : bail commercial re-signé par les propriétaires ➡ fermeture du commerce pendant 4 ans
- Décembre 2009 : étude d'un programme par Auchan

2^{ème} action : Parking

2009 : rapport de sécurité entraînant la fermeture du parking, demande à la CUS de reprendre en gestion le parking (Parcus) et de réaliser les travaux

2010 : responsable unique sécurité pour le parking obligatoire pour la suite

2012 : Travaux de mise aux normes réalisés par la puissance publique et gestion par Parcus

3^{ème} action : local SCI SUMA

- 2015 Promesse de vente à Eiffage
- Présentation du programme :
 - ✓ une constructibilité globale de l'ordre de 18 000 m² SP,
 - ✓ une résidence étudiante de 210 chambres (4 880 m² SP),
 - ✓ 163 logements (11 989 m² SP) dont 70 logements accession et 93 logements sociaux / volonté indiquée par Eiffage de s'associer avec CUS Habitat et I3F,
 - ✓ en rez-de-chaussée, pour animer l'espace public, 780 m² commerces et 400 m² crèche privée.
- Mobilisation des habitants 🖱️ arrêt du projet



La demande des acteurs du centre commercial en 2019

- **2019** : demande des acteurs du centre commercial de remédier à sa dégradation.
- **1^{er} atelier** : analyser la demande et identifier les attentes des copropriétaires vis-à-vis de la puissance publique.

Les attentes des propriétaires :

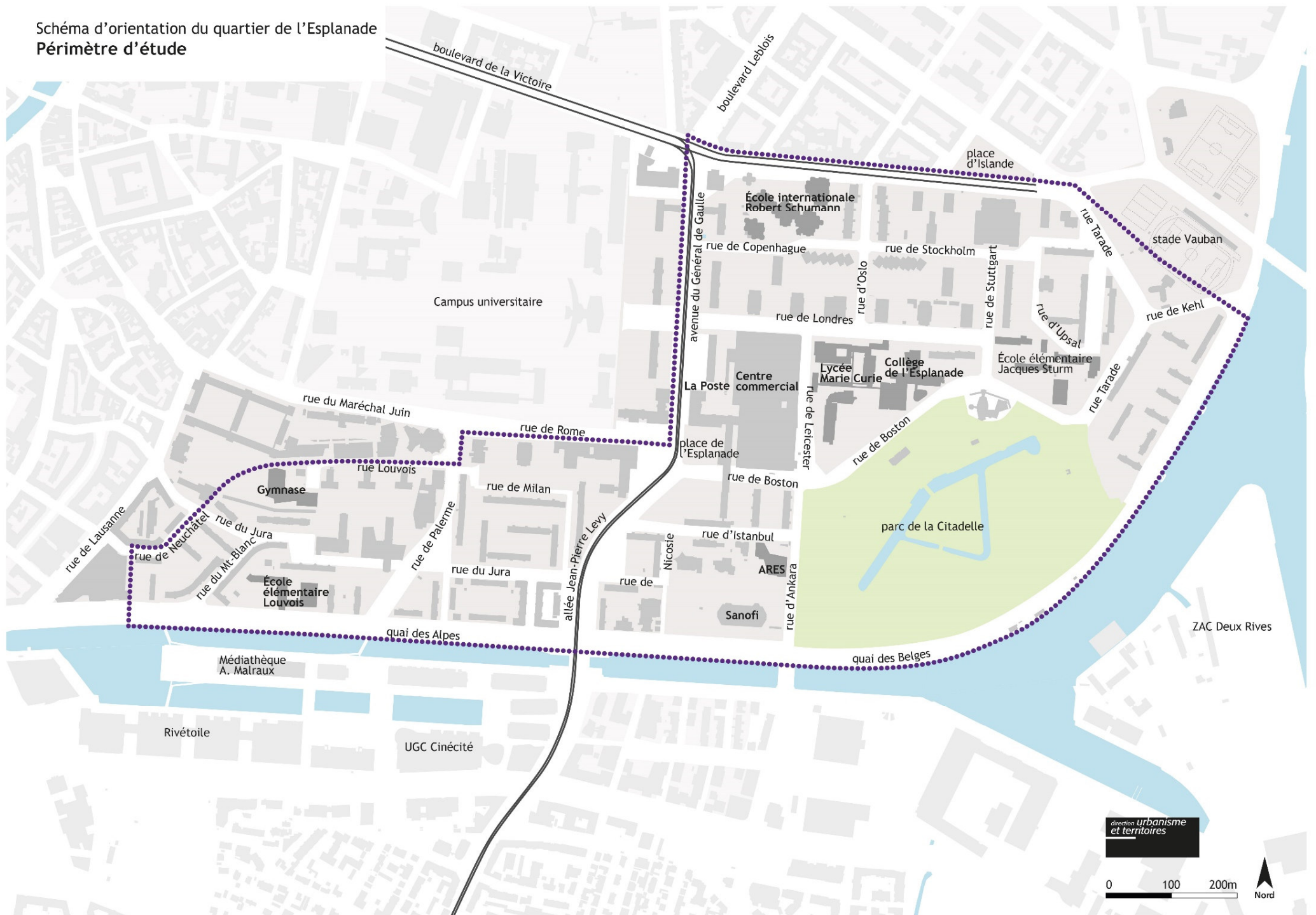
- **piloter le projet**, accompagner et construire le projet avec les occupants et les propriétaires du centre ainsi qu'avec les habitants de l'esplanade
- **créer une dynamique de projet** « Créer une dynamique où tout le monde est gagnant, où tout le monde PUISSE être gagnant. Il faut étudier la faisabilité pour que tout le monde puisse entrer dans la dynamique. »
- **élaborer** « des solutions acceptables pour les habitants et les acteurs du centre ». « mettre de l'huile dans les rouages »,
- **trouver des investisseurs**, démarcher pour trouver des grandes sociétés qui ont envie de venir pour moderniser le quartier,

A partir de l'expression des acteurs du centre commercial, l'enjeu d'intégration du centre commercial au sein du quartier nous a conduit à réinterroger l'organisation urbaine globale du quartier et à construire avec les habitants le schéma d'orientation urbain de l'Esplanade.

Réinterroger l'organisation urbaine du quartier de l'Esplanade pour penser l'intégration du centre commercial

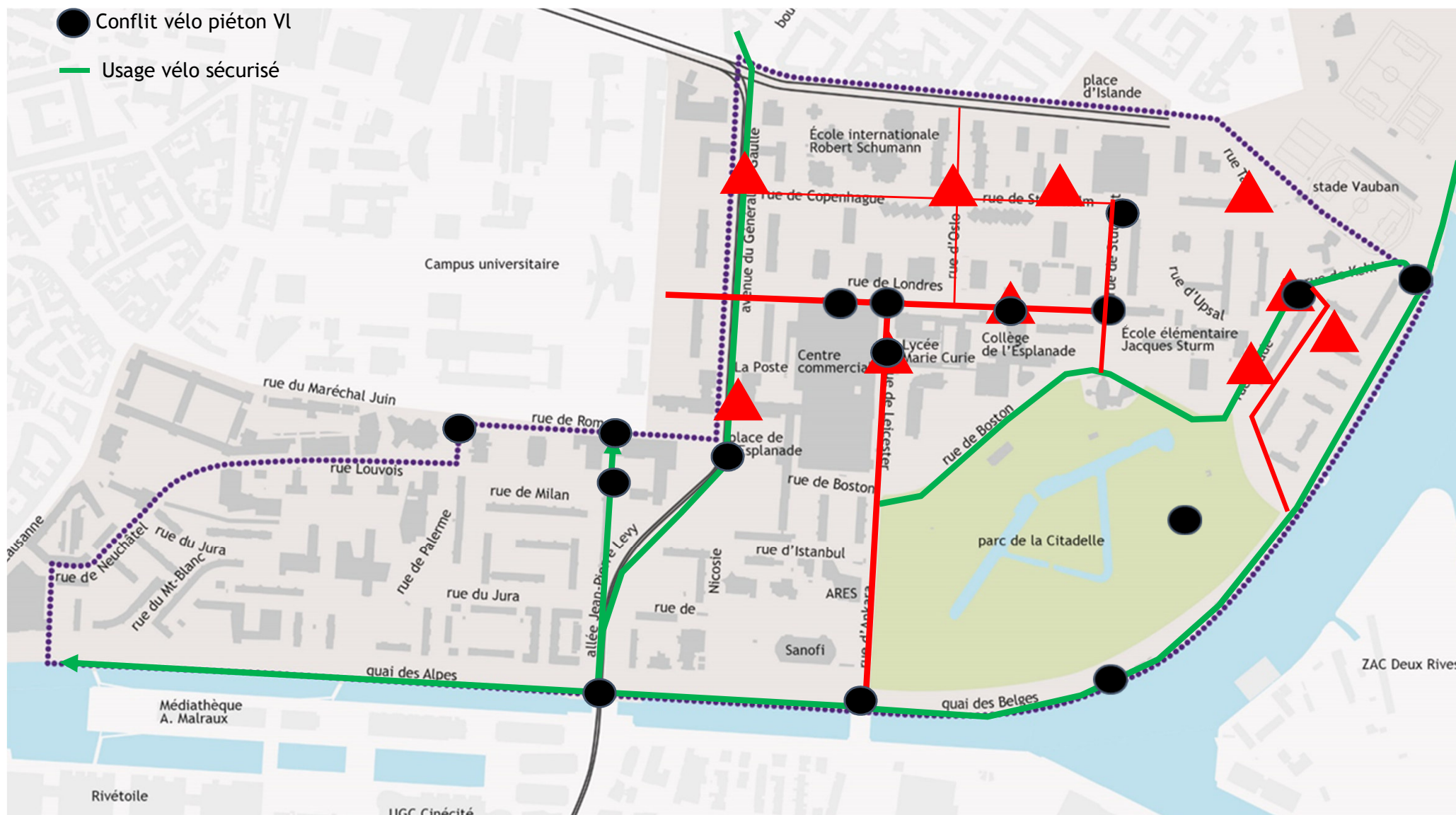
Du schéma d'orientation du quartier aux orientations urbaines du centre commercial

Schéma d'orientation du quartier de l'Esplanade
Périmètre d'étude



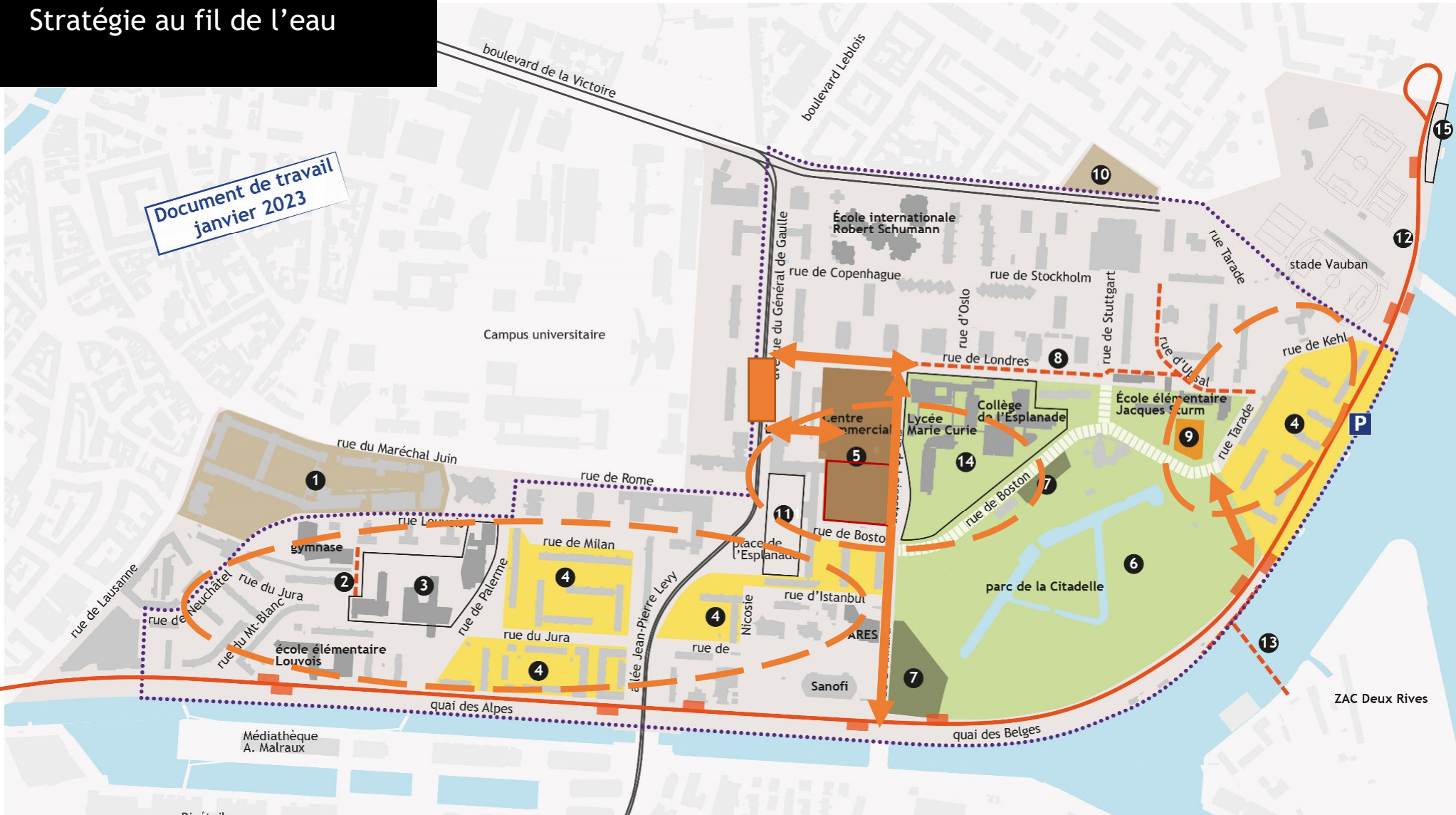
- ▲ dysfonctionnement lié au stationnement
- circulation VL vélo difficile

- Conflit vélo piéton VI
- Usage vélo sécurisé



Stratégie au fil de l'eau

Document de travail
janvier 2023



- périmètre d'étude
- résidentialisation
- projets mobilité
- Centre commercial
- équipements publics
- État
- espace vert, extension du parc de la Citadelle - piétonnisation complète
- sport / culture urbaine

- 1** restructuration cité administrative (État)
- 2** chemin Louvois-Jura
- 3** cité Paul Appel (État)
- 4** ESPEX
- 5** centre commercial
- 6** plan de gestion Citadelle
- 7** culture urbaine
- 8** pistes cyclables Londres-Upsal
- 9** restaurant / gymnase
- 10** place d'Islande (État)
- 11** projet participation citoyenne
- 12** BHNS
- 13** passerelle
- 14** sécurisation entrées lycée-collège M. Curie
- 15** déplacement du parking bus

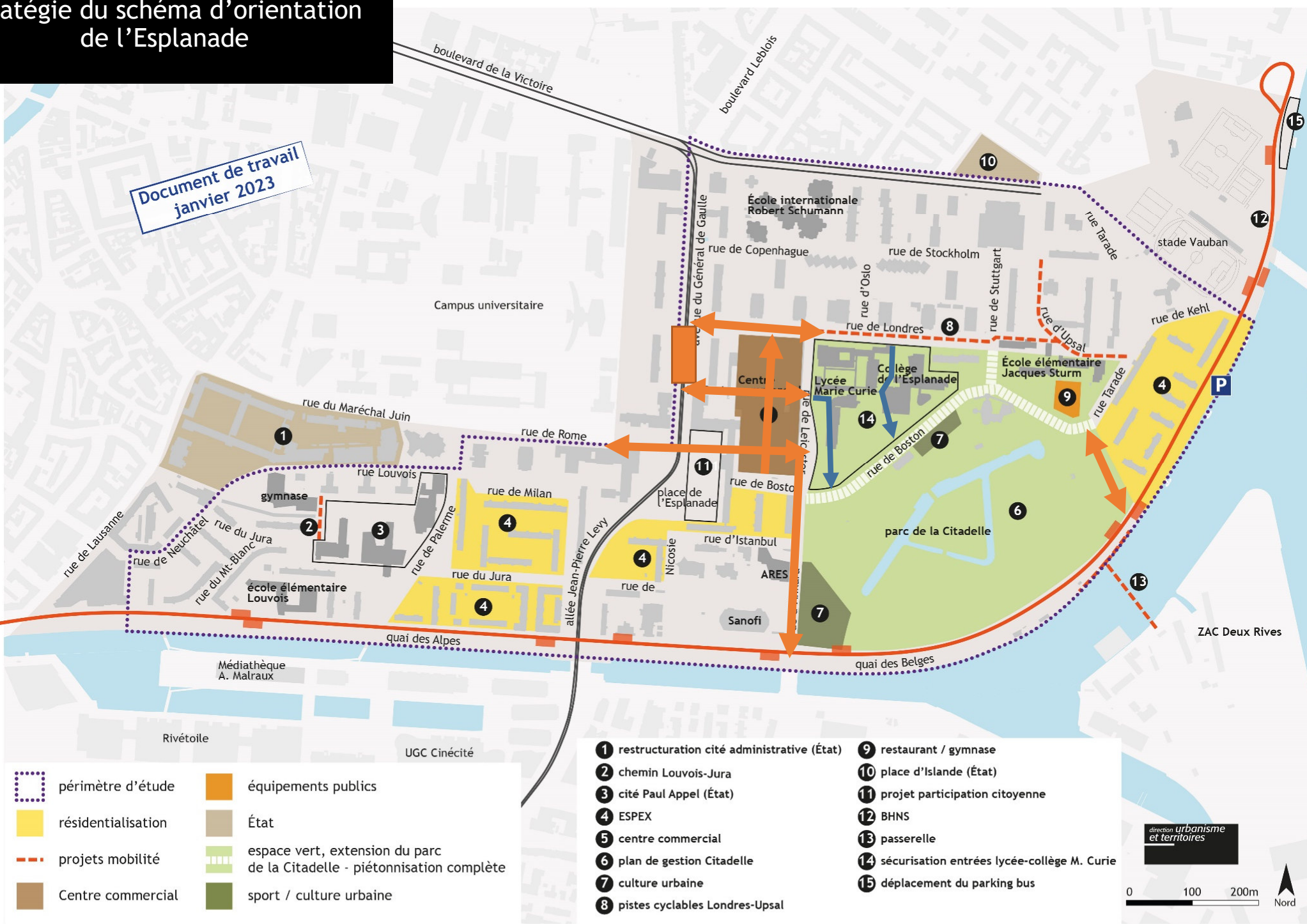
direction urbanisme et territoires

0 100 200m

Nord

Stratégie du schéma d'orientation de l'Esplanade

Document de travail
janvier 2023



- périmètre d'étude
- résidentialisation
- projets mobilité
- Centre commercial
- équipements publics
- État
- espace vert, extension du parc de la Citadelle - piétonnisation complète
- sport / culture urbaine

- 1** restructuration cité administrative (État)
- 2** chemin Louvois-Jura
- 3** cité Paul Appel (État)
- 4** ESPEX
- 5** centre commercial
- 6** plan de gestion Citadelle
- 7** culture urbaine
- 8** pistes cyclables Londres-Upsal
- 9** restaurant / gymnase
- 10** place d'Islande (État)
- 11** projet participation citoyenne
- 12** BHNS
- 13** passerelle
- 14** sécurisation entrées lycée-collège M. Curie
- 15** déplacement du parking bus

direction urbanisme et territoires

0 100 200m Nord

Schéma d'orientation du quartier de l'Esplanade
Centre commercial de l'Esplanade

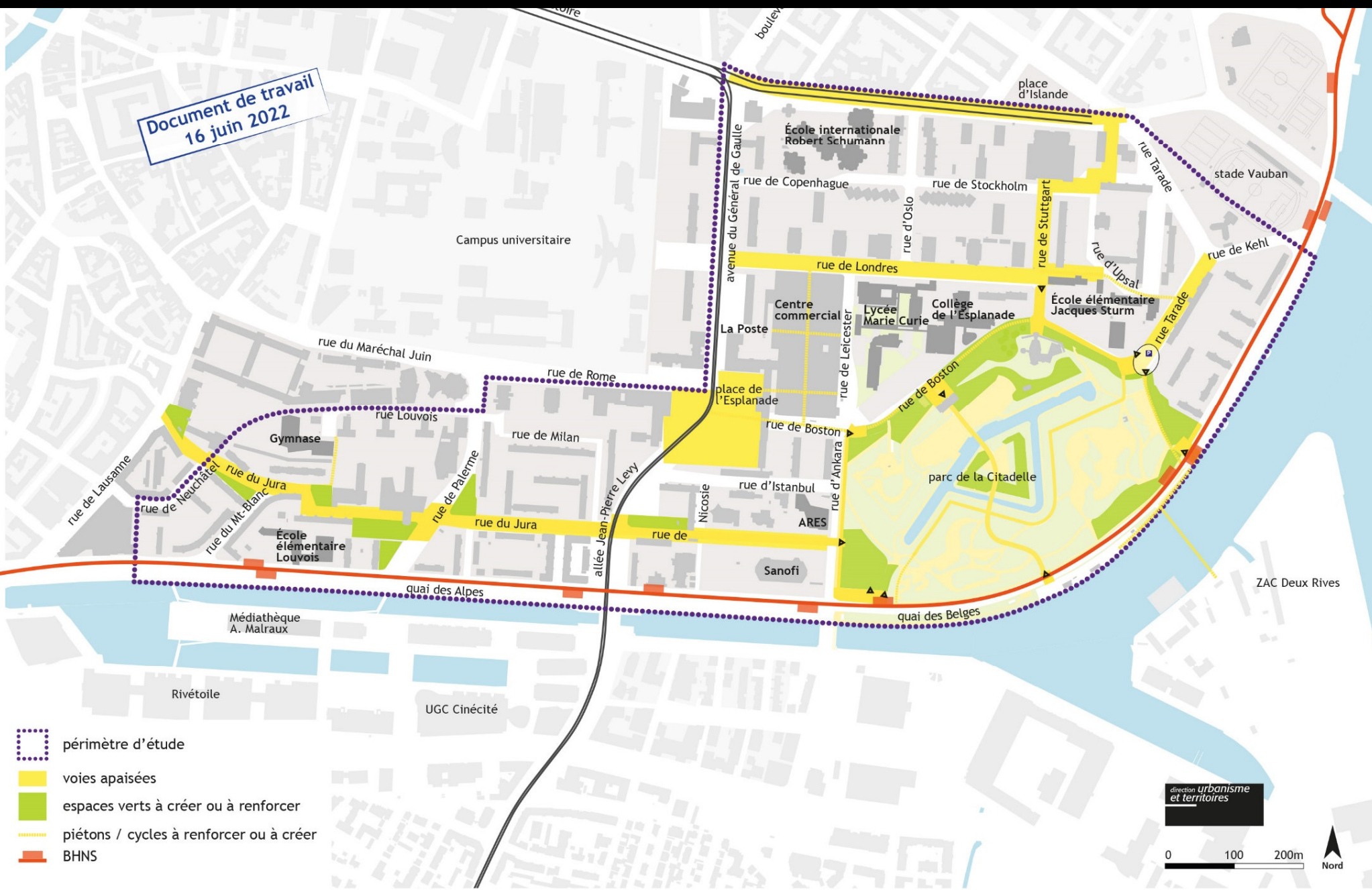


Zoom sur le Centre commercial et le schéma d'orientation

- Intégration du site au quartier comme lieu de vie
- Privilégier les cheminements des piétons au travers du site
- Raccorder le centre au parc de la citadelle et à la place de l'Esplanade
- Sécuriser les accès VL et livraison du centre par la rue Leicester et Londres

Stratégie du schéma d'orientation de l'Esplanade : apaisement des voies résidentielles

Document de travail
16 juin 2022



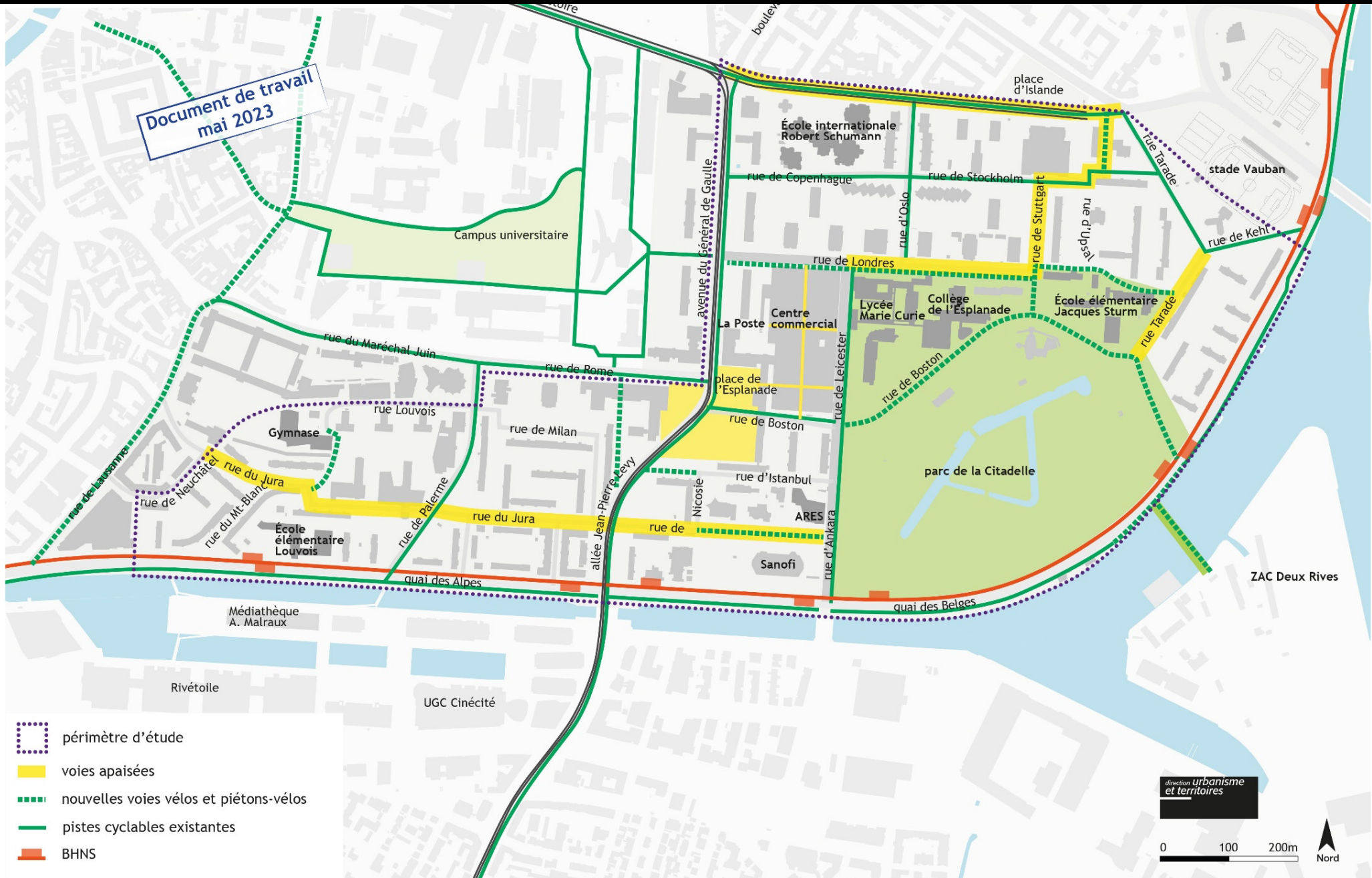
- périmètre d'étude
- voies apaisées
- espaces verts à créer ou à renforcer
- piétons / cycles à renforcer ou à créer
- BHNS

direction **urbanisme et territoires**

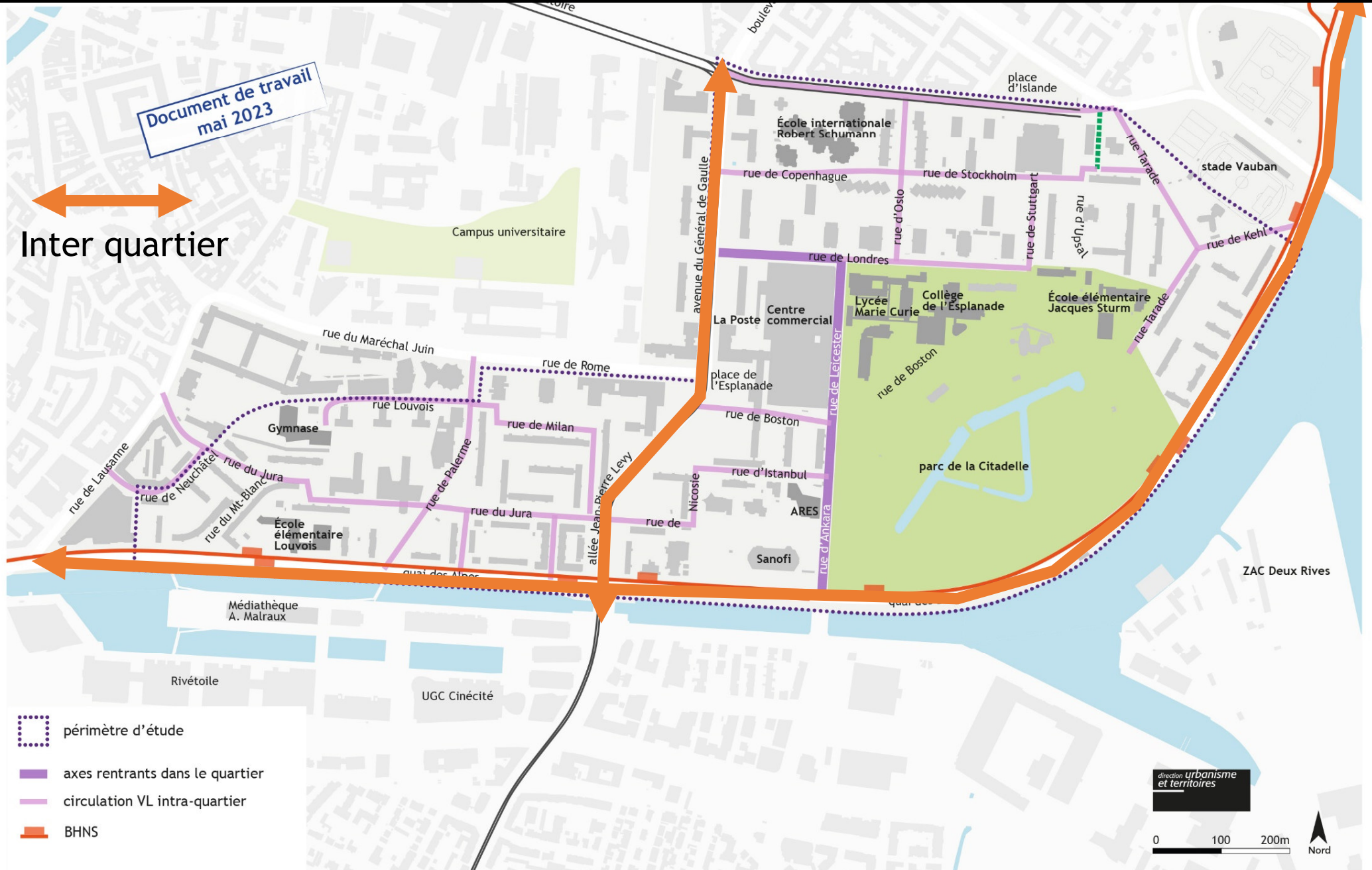
0 100 200m

Nord

Stratégie du schéma d'orientation de l'Esplanade : continuités pistes cyclables



Stratégie du schéma d'orientation de l'Esplanade : hiérarchisation des voies



- Conclusion : Les enjeux du schéma d'orientation urbain
 - Renforcer la desserte en transport en commun pour desservir l'ensemble des habitants
 - Adapter, améliorer et sécuriser les cheminements piétons et cyclables
 - Redynamiser le centre commercial et créer un lieu de vie ouvert
 - Assurer une vision globale des 19 interventions publiques pour pérenniser la qualité de vie des habitants et la vie commerciale du quartier

Les actions publiques en 2022 nécessaires
à la réussite du projet du site commercial

Le périmètre de prise en considération

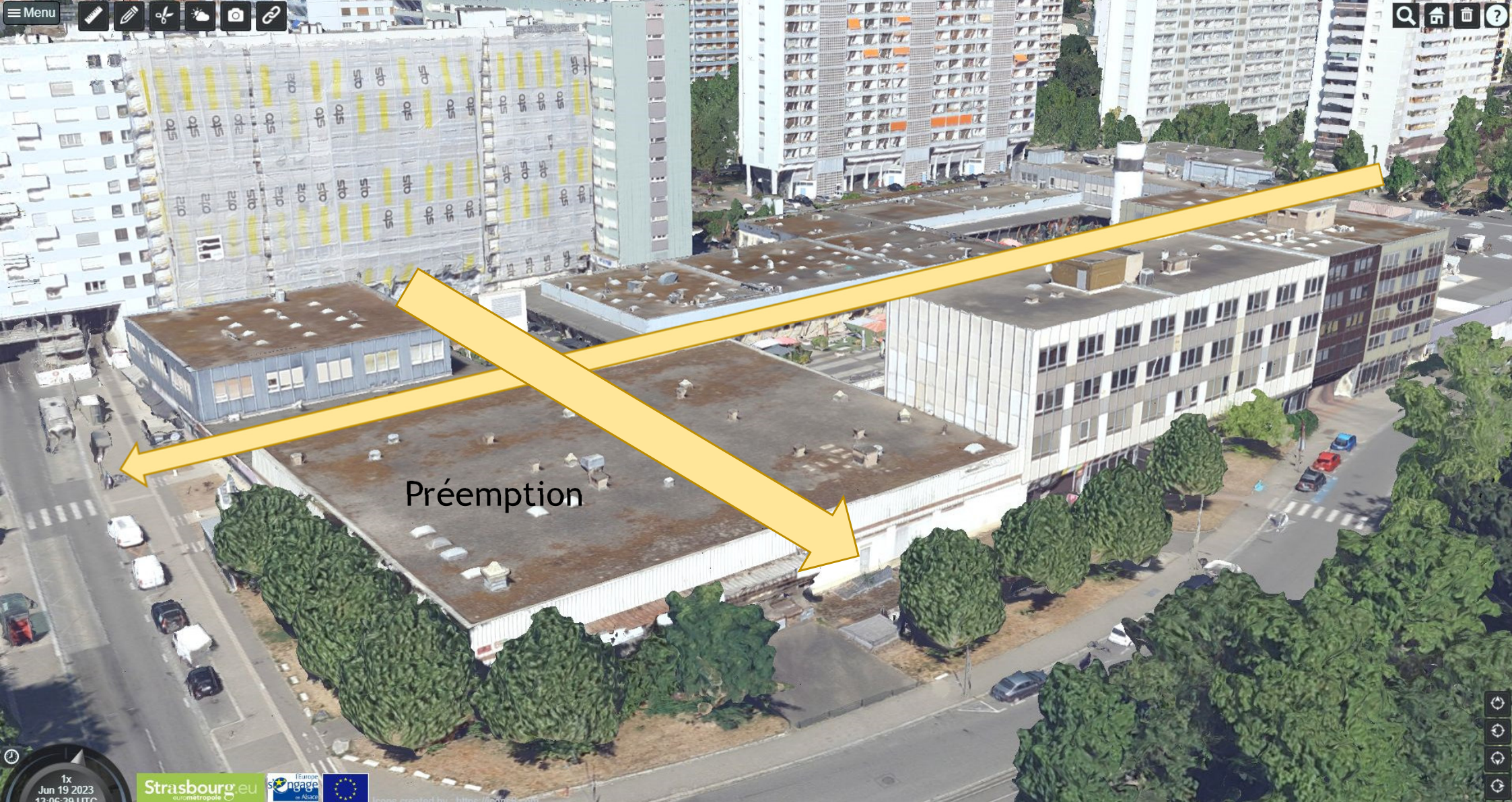
Durée : 10 ans

Droit juridique :

Un regard sur toutes les autorisations d'urbanisme compris dans ce périmètre. Dans le cas où un projet situé à l'intérieur du périmètre est susceptible de compromettre ou de rendre plus onéreux une opération d'aménagement, la collectivité peut lui opposer un sursis à statuer de deux ans.







Préemption



1x
Jun 19 2023
13:06:39 UTC



Expressions des acteurs le centre commercial

Synthèse des ateliers 2019 - 2023

La méthode :

Étape 1 : Ateliers de réflexion avec les acteurs

Objectif : Collecter les perceptions du centre commercial des occupants et des propriétaires et recueillir les points d'évolution attendues du centre commercial :

- Analyser les points forts et faibles du centre commercial
- Réfléchir à une organisation spatiale des activités plus pertinente intégrant les dynamiques d'évolution commerciale.

4 ateliers réunissant les commerçants par thématique commerciale : santé, restauration et commerces de bouches, prestations de services et associations

23/42 participants occupants et /ou propriétaires

Thématique des ateliers :

- Quels sont vos besoins en termes d'accessibilité, de visibilité et d'évolution patrimoniale ?
- Quelles sont les horaires d'ouverture nécessaires pour votre activité ?
- Quelle est l'organisation spatiale pertinente entre les acteurs ? (Synergie et mutualisation)
- Quel est mon projet de développement ?
- Quelles activités compléteraient l'offre actuelle ?
- Quelle est votre capacité à investir ?

Synthèse

Étape 2 : Enjeux commerciaux pour le site

Résultat : Rédaction du livre blanc

L'expression des acteurs sur les difficultés du site :

- **Le manque d'investissement récurrent et l'entretien global** contribuent à une vétusté des bâtis et confèrent une image du centre négative et peu attractive.
- **La valeur patrimoniale est dépréciée, dévaluée** par l'absence d'isolation phonique et thermique, par les désordres d'infiltrations de tout ordre.
- **Le manque de financement** se constate aussi dans la gestion des communs. Les moyens mis en place par les copropriétés pour la surveillance des espaces sont largement insuffisants (1 ETP pour couvrir 84h d'ouverture)
- **La conception même du centre**, refermé sur lui-même et offrant des espaces fermés, non visibles.
- **La structure juridique des copropriétés** est un frein aux investissements. En effet, il suffit d'un refus d'une des quatre copropriétés pour stopper un investissement patrimonial ou un entretien. Or, la disparité des activités, leur mode de fonctionnement, leurs revenus inégaux ne permettent pas de porter une politique patrimoniale globale.

L'expression des attentes des acteurs

- **La nécessité d'une vision globale** est importante car elle peut créer une dynamique entre les acteurs,
- **la redéfinition de la structure de gestion** pour créer les conditions de réussite du projet,
- **la sécurisation des espaces communs** en ouvrant et en rendant visibles les accès,
- **la création de lieu de vie de quartier en centralité,**
- **la végétalisation des lieux de circulation,**
- **la mutualisation de certains services** pour diminuer les coûts de gestion, équilibrer les coûts de gestion des espaces extérieurs et bâtis par copropriétés et mutualiser les parkings, les déchets, les livraisons.
- **le renforcement du pôle santé, locomotive du site**
- **la création d'une dynamique de projet** entre les acteurs « où tout le monde puisse être gagnant ».

Les évolutions du site : expression des acteurs

Réorganisation spatiale des activités commerciales et reconnexion du site au quartier

- Création de domanialité publique comprenant une place centrale accueillant des terrasses de restauration et des liaisons piétonnes publiques nord-sud et est-ouest
- Rendre visible les traversées piétonnes depuis la place de l'Esplanade, de la poste et du lycée et du parc de la Citadelle
- Travailler les perspectives des nouvelles travées piétonnes et des formes urbaines
- Suppression des coursives entre les copropriétés d'habitation et le centre (lieu de deal car protégé des circulations et des regards (impasse Boston et Londres)
- Réaménager les copropriétés en îlots indépendants, séparées par les axes publics piétons et les trois rues adjacentes, possibilité de surélévation
- Regrouper le secteur santé et développer le potentiel : accueil R0 et possibilité des cabinets en R>O, commerces santé en R0
- Regrouper les restaurants autour d'une terrasse mutualisée et développer les surfaces de cuisines, salle de restauration, accès directs depuis l'espace public
- Développer et diversifier l'offre en commerces de proximité sur les accès piétons en R0
- Conforter l'offre de bureau et associative R>0 bureaux, associatif
- Mettre aux normes l'accessibilité incendie de chaque îlot
- Accompagner les évolutions urbaines et les évolutions juridiques des copropriétés, d'adressage...

Analyse, adaptation et remise en état du patrimoine aux besoins techniques des secteurs d'activité :

- Réaliser un diagnostic de l'état patrimonial (énergétique, structurel, étanchéité etc ...)
- Analyser le potentiel de la structure à accueillir des surélévations
- Évaluer la mise à niveau et/ ou création des accès aux réseaux de chaleur-sous station de gaz, d'électricité, THD
- Définir les zones de stockage
- Mettre aux normes les circuits des déchets et point de collecte

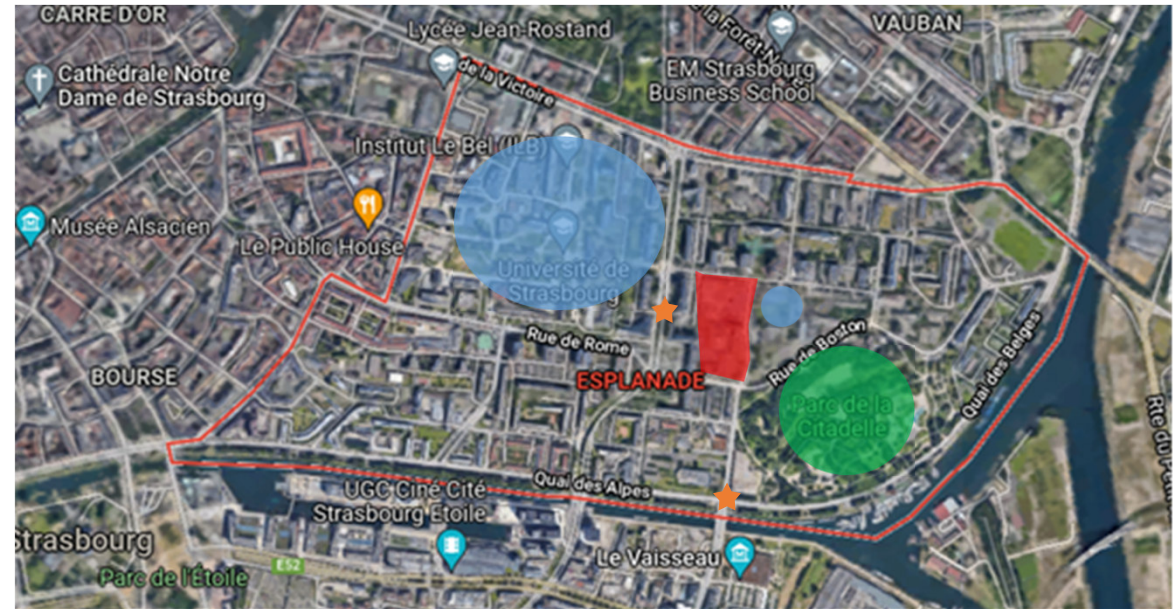
Mutualisation des usages commerciaux

- Conserver les parkings publics et abonnés,
- Accès PMR depuis le parking sur les espaces piétons publics,
- Signalétique commune, charte graphique enseigne
- Un quai de déchargement commun, circuit de livraison clair,
- Circuit des déchets et points de collecte par copropriété et par activités spécifiques,
- Gestion des terrasses entre l'ensemble des restaurateurs
- Gestion des animations commerciales (concerts, animations thématiques, vide grenier...)
- Gestion dans le droit commun public pour les ouvertures, terrasses, sécurité

Les enjeux commerciaux

Un potentiel cœur de quartier, à l'interface de plusieurs dynamiques importantes

- Localisation centrale à l'échelle du quartier (*en rouge*)
- Proximité immédiate au Tram et proximité relative au futur BHNS (*points orange*)
- Interactions avec l'Université, le lycée et le parc de la Citadelle (*aplats bleu et vert*)
- Environ 13 000 habitants dans la zone de chalandise primaire du site
- Attractivité santé départementale



Un environnement commercial concurrentiel sur la Ville dans un contexte de profonde mutation des pratiques commerciales :

- Proximité au Centre-Ville, Rivétoile et Place des Halles
- Offre de commerce de détails pas au niveau des attentes « centre commercial », un positionnement est à revoir
- Pas de perception par les usagers du site comme un lieu d'achat au sens classique du terme

Les enjeux commerciaux du site :

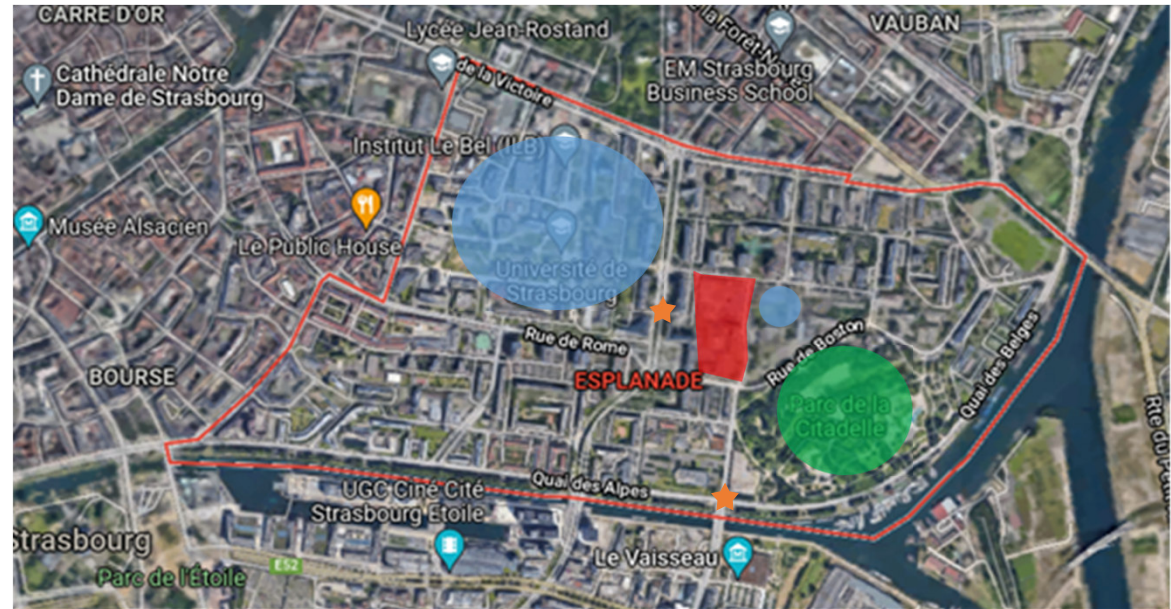
- **Redonner au centre une identité spécifique**, identification particulière au sein de la Ville.
- **Faire du site un lieu de vie connecté au quartier**, accessible pour et par tous. Créer de nouveaux usages sur les espaces publics du site, accueillant pour les familles, les enfants, les animaux (en profitant de l'avantage potentiel d'un site apaisé, éloigné des circulations
- **Proposer un traitement architectural et urbain** permettant de positionner ce site comme un cœur de quartier facilement accessible, moderne et adapté aux impacts du réchauffement climatique.
- **Traiter les enjeux de livraison**, de gestion des flux en général (énergie, déchet, etc.)
- **Améliorer les conditions d'exploitation** des établissements de restauration existants

Suites des enjeux commerciaux :

- **Prendre appui sur le pôle santé**, compléter et articuler l'offre commerciale avec ce générateur de flux naturel
- **Rendre lisible et enrichir l'offre de restauration**, la structurer et l'animer pour que le site soit identifié comme un pôle de restauration
- **Compléter l'offre de proximité** à destination des habitants autour des enjeux liés à l'évolution du commerce : marché de seconde main, d'artisanat de réparation, etc.
- **Assurer une gouvernance du site** permettant plus de flexibilité dans l'évolution du site, mais également dans l'animation, de façon à faire vivre la stratégie commerciale et d'animer le site au quotidien. **Animer et faire vivre** le site sur des temps forts (weekend, vacances scolaires, événements ponctuels, etc.)

Un potentiel cœur de quartier, à l'interface de plusieurs dynamiques importantes

- Localisation centrale à l'échelle du quartier (*en rouge*)
- Proximité immédiate au Tram et proximité relative au futur BHNS (*points orange*)
- Interaction avec l'Université, le lycée et le parc de la Citadelle (*aplats bleu et vert*)
- Environ 13 000 habitants dans la zone de chalandise primaire du site



Un environnement commercial concurrentiel sur la Ville dans un contexte de profonde mutation des pratiques commerciales :

- Proximité au Centre-Ville, Rivétoile et Place des Halles
- Offre de commerce de détail pas au niveau des attentes « centre commercial », un positionnement est à revoir
- Pas de perception par les usagers du site comme un lieu d'achat au sens classique du terme

Les enjeux commerciaux du site :

- **Redonner au centre une identité spécifique**, identification particulière au sein de la Ville.
- **Faire du site un lieu de vie connecté au quartier**, accessible pour et par tous. Créer de nouveaux usages sur les espaces publics du site, accueillant pour les familles, les enfants, les animaux (en profitant de l'avantage potentiel d'un site apaisé, éloigné des circulations)
- **Proposer un traitement architectural et urbain** permettant de positionner ce site comme un cœur de quartier facilement accessible, moderne et adapté aux impacts du réchauffement climatique.
- **Traiter les enjeux de livraison**, de gestion des flux en général (énergie, déchet, etc.)
- **Améliorer les conditions d'exploitation** des établissements de restauration existants

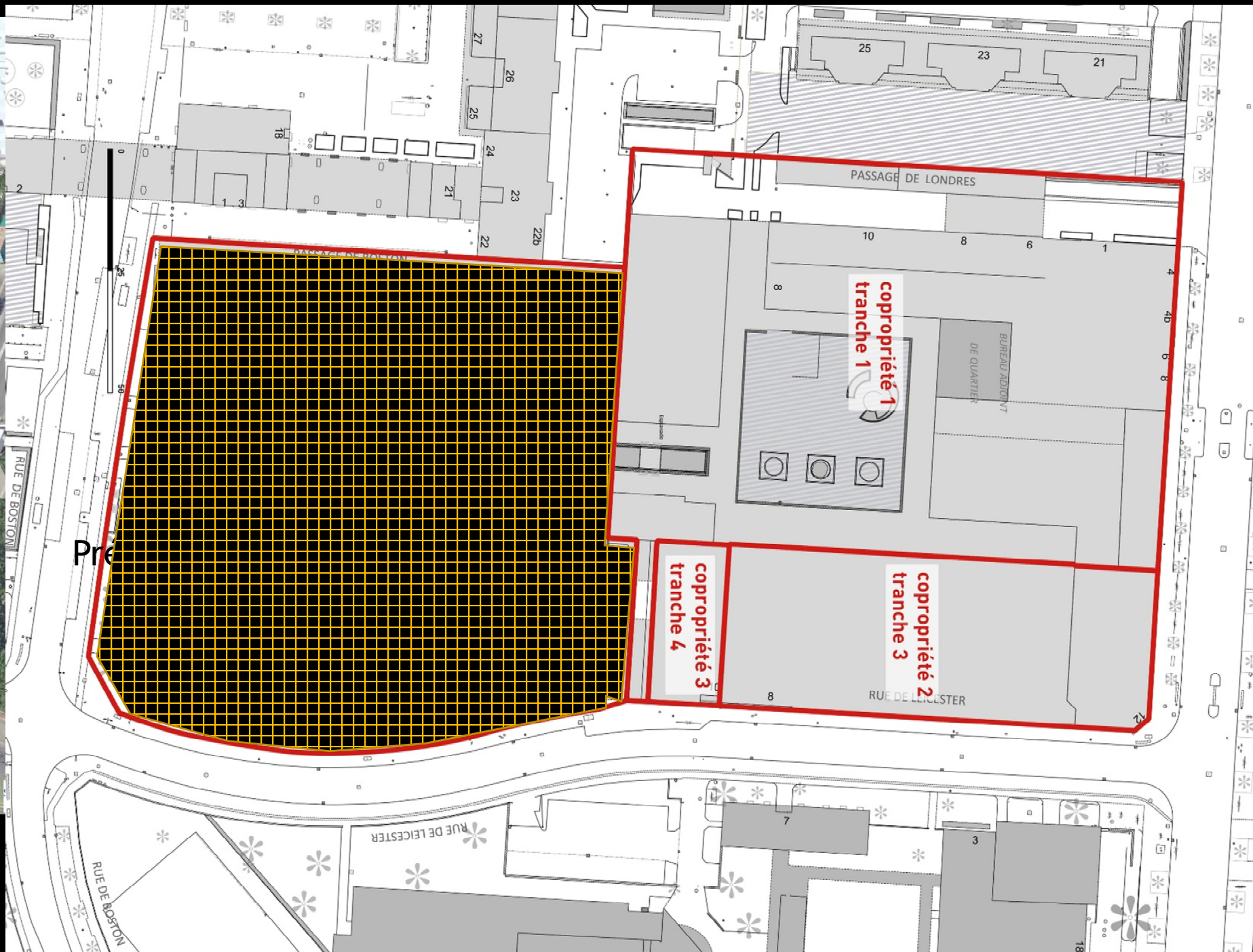
- **Les enjeux commerciaux du site : (suite)**
 - **Prendre appui sur le pôle santé**, compléter et articuler l'offre commerciale avec ce générateur de flux naturel
 - **Rendre lisible et enrichir l'offre de restauration**, la structurer et l'animer pour que le site soit identifié comme un pôle de restauration
 - **Compléter l'offre de proximité** à destination des habitants autour des enjeux liés à l'évolution du commerce : marché de seconde main, d'artisanat de réparation, etc.
 - **Assurer une gouvernance du site** permettant plus de flexibilité dans l'évolution du site, mais également dans l'animation, de façon à faire vivre la stratégie commerciale et d'animer le site au quotidien. **Animer et faire vivre** le site sur des temps forts (weekend, vacances scolaires, événements ponctuels, etc.)

Plan d'actions
pour redynamiser le site
2023-2026

1. Conduire l'évolution structurelle des copropriétés :
 - Corriger les discordances entre la réalité foncière et physique des copropriétés
 - Construire un processus de décision des copropriétés pour permettre l'évolution du site
2. Démarrer les études nécessaires à la déclaration d'utilité publique
La DUP limitée au sud du site, copropriété 4.

Une DUP c'est quoi ?

- Le recours à la DUP travaux s'impose lorsqu'il s'agit de procéder à l'acquisition des immeubles ou des droits réels immobiliers nécessaires à la réalisation d'une opération déterminée, ici, le sud du site
- La DUP, étape clé de la phase administrative de la procédure d'expropriation, permet à l'administration expropriante à acquérir au terme d'une enquête publique, la propriété d'un bien en vue de la réalisation d'une opération d'intérêt général malgré un refus d'un seul propriétaire ou titulaire de droits.
- Dans ce cadre, la collectivité proposera à chaque propriétaire **concerné par le futur projet**, une solution d'acquisition à l'amiable. La saisine du juge de l'expropriation en fixation judiciaire n'est ainsi envisagée qu'en ultime recours.



Une équipe projet dédiée :

- Un·e chef·fe de projet EMS
- Un groupe projet technique : EMS
- Les acteurs du site : (12 personnes)
 - ✓ 2 acteurs par secteur thématique (santé, restaurateurs, commerces de proximité et prestations de services, associations)
 - ✓ un propriétaire de chaque copropriété
- Un comité de pilotage politique dédié

Calendrier prévisionnel :

- 2023 : Rédaction du cahier des charges de l'étude de faisabilité
Régularisation de la collecte et traitement des huiles
- 2024 : Lancement des diagnostics et de l'étude de faisabilité
- 2025 : Validation du plan guide
- 2026 : Consultation des études de maîtrise d'œuvre urbaines et environnementales et montage du dossier de DUP
- 2027 : Lancement des études et organisation de l'enquête publique DUP
- 2028 : Validation des études et obtention de l'arrêté de DUP
- 2029 : Démarrage des travaux

Points d'actualité

Gestion parking

Rappels sur le règlements hygiène et santé

Centre commercial Esplanade - Gestion des parkings PARCUS

- I. Rappel contexte de l'exploitation
- II. Modes de gestion du P1 et du P2

I. Rappel contexte de l'exploitation

Les copropriétés du centre commercial tranche 1 et tranche 2 ont, par décision prise en Assemblée Générale en date du **24 juillet 2013**, décidé de confier à Parcus l'exploitation des parkings Esplanade pour une durée de **25 années** à compter du 1^{er} mars 2014.

2 conventions ont été signées par :

- Tranche 1 : La copropriété, la SCI SUMA représentée par Foncia et Parcus
- Tranche 2 : La copropriété, la SCI Jean Bart et Parcus
- Des travaux de mise en sécurité, d'amélioration et de confort ainsi que la mise en place d'un contrôle d'accès ont été réalisés par Parcus.

II. Modes de gestion du P1 et du P2

Parking ESPLANADE P1 : Parking réservé à la clientèle Horaire sauf propriétaires

- 266 places
- Accès direct par ascenseur dans le hall du magasin AUCHAN. 2 heures de stationnement offert, voir conditions en magasin.
- Accès rue de Londres, sortie rue Leicester
- Ouverture du lundi au samedi de 7h à 21h, fermé le dimanche et jours fériés. Sortie possible 24h/24
- Hauteur maximum : 1,85m

Tarifs :

DURÉE / TARIFS		FORFAIT SOIRÉE
De 0h00 à 1h30 minutes	+ 0,40 €/15 minutes	De 21h à 2 heures du matin : + 2,00 €
De 1h30 minutes à 3h00	+ 0,30 €/15 minutes	FORFAIT NUIT
De 3h00 à 14h00	+ 0,10 €/15 minutes	De 2 heures à 7 heures du matin : + 2,00 €
24h de stationnement	12,00 €	
Ticket perdu	12,00 €/jour	
Tarif Moto	50% du tarif Voitures	

Tarifs selon la loi en vigueur

SERVICES



Parking ESPLANADE P2 : Parking réservé aux abonnés exclusivement

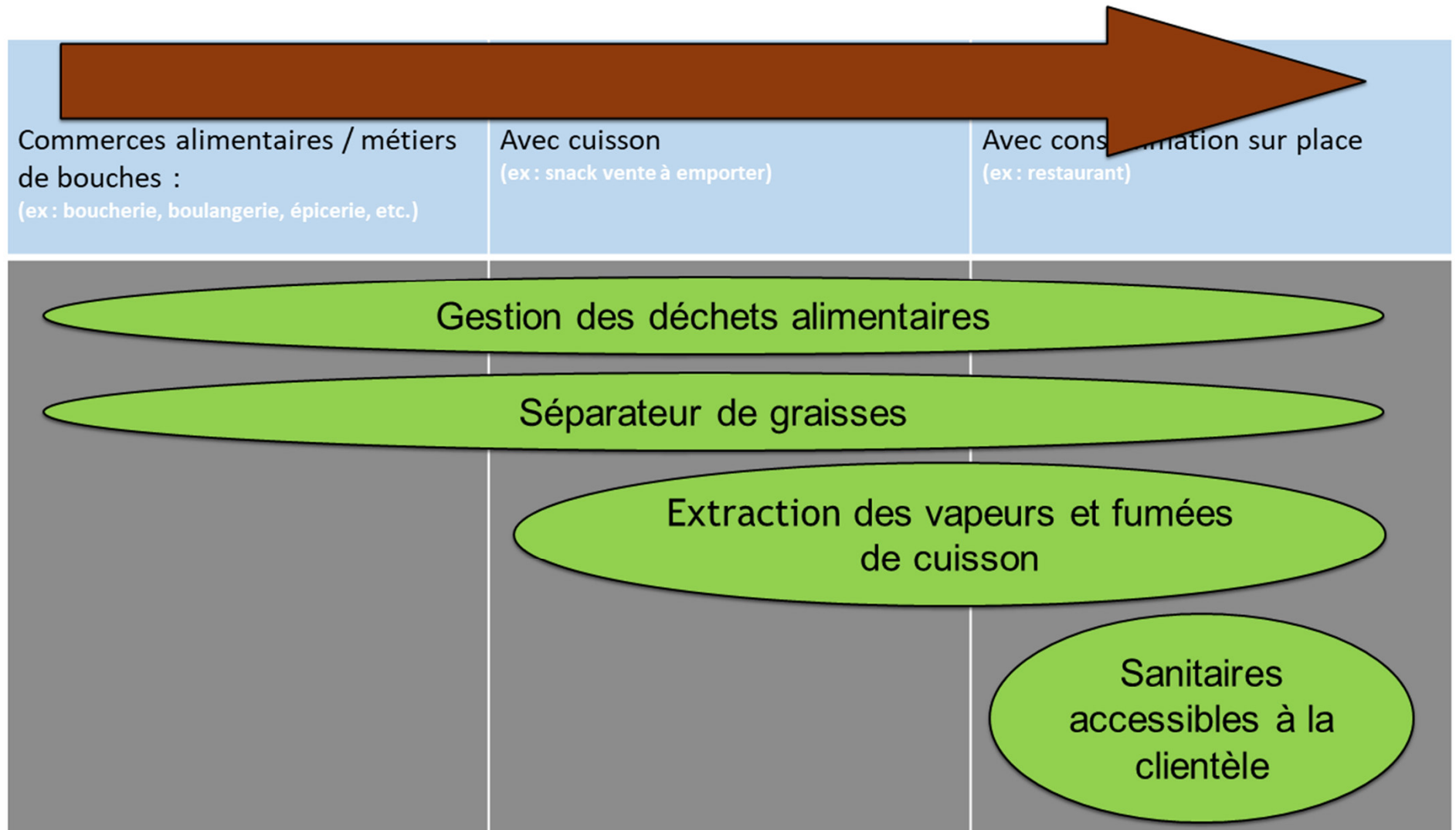
- 214 places
- Accès et sortie rue Leicester
- Ouverture 24h/24, accès selon formule d'abonnement (dépassement de plage horaire à régler sur les caisses automatiquement situées dans le parking P1 Centre commercial accessible depuis le parking Abonnés)
- Hauteur maximum : 1,90m
- Engagement ferme calendaire civil selon formule souscrite.
- Abonnement par reconduction automatique selon la formule souscrite sauf dénonciation avant le 20 du mois précédent l'échéance du contrat.
- Remplacement de carte : 20€ (règlement par CB au retrait de la carte)
- Pour des besoins ponctuels : forfait mensuel selon disponibilité sur pmp.parcus.com, site de réservation en ligne sur le parking Esplanade P1 Horaires

Tarifs à compter du 1^{er} septembre :

FORMULE	ACCES	Trimestriel	Annuel	Mensualité par prélèvement
JOUR/NUIT	24h/24 - 7j/7	141 €	564 €	47,00 €
JOUR	7h à 21h - 7j/7	114 €	450 €	37,50 €
1/2 JOURNEE	8h-14h ou 14h-20h	81 €	330 €	27,50 €
NUIT ET WEEK-END	17h à 9h du lundi au vendredi - Samedi, dimanche et jours fériés 24h/24		384 €	32,00 €
Avec justificatif :				
PROPRIETAIRES	24h/24 - 7j/7		324 €	27,00 €
RESIDENTS	24h/24 - 7j/7		510 €	42,50 €
ETUDIANT	24h/24 - 7j/7	99 €	300 €	25,00 €

Parking actuellement ouvert aux nouvelles souscriptions :

- Contact Service commercial Parcus du lundi au vendredi de 9h à 11h30 et de 14h à 17h00.
- Votre Contact : Imen RAJHI au 03 88 30 67 75 ou par mail irabonnement@parcus.com



- Interdiction d'entreposer les déchets dans les locaux de préparation alimentaires.
- Nécessité de disposer de containers adaptés, entreposés dans d'un local dédié :
 - clos,
 - ventilés,
 - lavables, équipés d'un point d'eau et d'une évacuation,
 - étanches aux insectes et aux rongeurs.
- Les containers et les locaux doivent être maintenus en constant état de propreté, nettoyés et désinfectés aussi souvent que nécessaire.

- **Des commerces qui font appel à des prestataires pour l'évacuation de leurs déchets**
 - ✓ Exemple: Supermarché AUCHAN, 8 rue de Leicester
- **Des commerces qui font appel au service public de gestion des déchets**
 - ✓ Fréquence de collecte: 2 fois par semaine
 - ✓ Une fréquence de collecte qui n'est pas toujours adaptée compte-tenu de la nature et des quantités de déchets produits par certains commerces
 - ✓ Des conditions de stockage/espaces insatisfaisants qui peuvent entraîner des nuisances
 - ✓ 1 année pour réaliser un état des lieux complet et mettre en place les prestations publiques ou privées les mieux adaptées aux différentes situations

1. Séparateurs de graisses

- Les restaurants, boucheries-charcuteries, pâtisseries, etc. doivent être équipés d'un séparateur de graisses, en amont de leur évacuation d'eau usée vers le réseau d'assainissement.
- Le dimensionnement des séparateurs de graisses est fixé au cas par cas suivant la quantité de matière grasse à recueillir.

2. Extraction des vapeurs et fumées de cuisson

- Les opérations de cuisson doivent être réalisées sous une hotte à extraction raccordées à un conduit de section suffisante
- L'air extrait des locaux doit être rejeté à au moins 8 mètres de toute fenêtre, sans être une cause d'insalubrité ou de gêne pour le voisinage

3. Sanitaires accessibles à la clientèle

- Dans les commerces avec consommation sur place, doivent être aménagés, en nombre suffisant, des sanitaires accessibles à la clientèle :
 - au minimum un WC par sexe (exception faite des établissements de moins de 20 places),
 - lavabos,
 - lavables et ventilés,
 - équipés d'un sas : ne doivent pas donner directement sur la salle de restauration ou sur la cuisine

Merci pour votre attention