

UNIVERSITE de LIMOGES  
Faculté de Pharmacie

SCD UNIV.LIMOGES



D 035 081855 1

ANNEE 1999

THESE N° 323 / 1

**LA CREATION D'OFFICINE :  
DE LA LEGISLATION  
A L'INSTALLATION**



**THESE**

POUR LE

**DIPLOME D'ETAT  
DE DOCTEUR EN PHARMACIE**

*présentée et soutenue publiquement le Mercredi 30 Juin 1999*

par

**Cécile CHARRIERE**

née le 22 Mai 1974 à Paris XIII<sup>e</sup>

**EXAMINATEURS de la THESE**

Monsieur Jean-François LAGORCE, Maître de Conférences-HDR   PRESIDENT  
Madame Monique FAURE, Assistant .....   JUGE  
Madame Annick ROUSSEAU, Maître de Conférences .....   JUGE  
Madame Claudine MASSALOUX-LAMONNERIE, Pharmacien.   JUGE

# UNIVERSITE DE LIMOGES

## Faculté de Pharmacie

---

### DOYEN DE LA FACULTE

Monsieur le Professeur Axel GHESTEM

### ASSESEURS

Monsieur le Professeur Gérard HABRIOUX  
Monsieur Gilles DREYFUSS – Maître de Conférences

### PROFESSEURS

BENEYTOUT Jean-Louis	BIOCHIMIE ET BIOLOGIE MOLECULAIRE
BERNARD Michel	PHYSIQUE-BIOPHYSIQUE
BOSGIRAUD Claudine	BACTERIOLOGIE – VIROLOGIE PARASITOLOGIE
BROSSARD Claude	PHARMACOTECHNIE
BUXERAUD Jacques	CHIMIE ORGANIQUE CHIMIE THERAPEUTIQUE
CARDOT Philippe	CHIMIE ANALYTIQUE
CHULIA Albert	PHARMACOGNOSIE
CHULIA Dominique	PHARMACOTECHNIE
DELAGE Christiane	CHIMIE GENRALE ET MINERALE
GHESTEM Axel	BOTANIQUE ET CRYPTOGRAMIE
HABRIOUX Gérard	BIOCHIMIE – BIOLOGIE MOLECULAIRE
LACHATRE Gérard	TOXICOLOGIE
MOESCH Christian	HYGIENE – HYDROLOGIE – ENVIRONNEMENT
LOUDART Nicole	PHARMACODYNAMIE

### SECRETAIRE GENERALE DE LA FACULTE – CHEF DES SERVICES ADMINISTRATIFS

POMMARET Maryse

## **A notre président de thèse**

Monsieur LAGORCE Jean-François  
Maître de Conférences en chimie organique

Vous nous faites l'honneur d'accepter de juger cette thèse,  
Soyez remercié de toute l'aide apportée tout au long de ce travail  
et de votre disponibilité durant ces années d'études.

Veillez trouver ici l'expression de notre profonde gratitude.

## A nos juges

Madame FAURE Monique  
Assistante en pharmacie galénique

Nous vous remercions de l'honneur que vous nous faites en acceptant de juger ce travail.  
Soyez assurée de notre profond respect.

Madame ROUSSEAU Annick  
Maître de Conférences en informatique

Vous nous faites l'honneur d'accepter de faire partie de ce jury de thèse,  
Nous tenons à vous remercier pour l'intérêt porté à ce travail et pour vos qualités humaines.

Madame MASSALOUX-LAMONNERIE Claudine  
Docteur en Pharmacie

L'honneur que vous nous faites en acceptant de juger ce travail nous touche profondément,  
Soyez assurée de notre respectueuse reconnaissance et de toute notre gratitude.

A mes parents,

A ma famille,

A mes amis.

# PLAN

## **I - historique : de la limitation du nombre d'officine à leur répartition**

I.1 - La loi du 11 septembre 1941

I.2 - L'ordonnance du 23 mai 1945

## **II - Création par voie normale et par voie dérogatoire :**

### **Aspects législatifs.**

#### **II.1 - Règles communes**

II.1.1 - La licence

II.1.2 - Les priorités

II.1.3 - Composition du dossier et enregistrement de la demande

II.1.4 - Instruction des demandes et décisions préfectorales

II.1.5 - Les procédures de recours

II.1.6 - Conditions d'ouverture et de cession des officines créées

#### **II.2 - Création par voie normale**

II.2.1 - La proportionnalité au nombre d'habitants

II.2.2 - Le nombre d'habitants

II.2.3 - Notion de centre d'approvisionnement

II.2.4 - L'emplacement de l'officine à créer

II.2.5 - Incidence des pharmacies à statut particulier sur le quorum

#### **II.3 - La création par voie dérogatoire**

II.3.1 - Conditions requises pour l'octroi d'une dérogation

II.3.2 - La population considérée

II.3.3 - La notion de quartier et de secteur

#### **II.4 - Le projet de réforme législative**

## **III - La création : De la théorie à la pratique**

#### **III.1 - La recherche de la commune**

III.1.1 - L'I.N.S.E.E.

III.1.2 - La Mairie

III.1.3 - Les grossistes

#### **III.2 - Le local**

III.2.1 - La recherche d'un local

III.2.2 - Différentes possibilités pour l'acquisition du local

III.2.3 - Etude de marché

III.2.4 - Environnement sanitaire

III.2.5 - Environnement économique

III.2.6 - Environnement administratif

III.2.7 - La concurrence

III.2.8 - Environnement démographique

**III.3 - Le financement du projet**

III.3.1 - Les banques

III.3.2 - Les grossistes

**III.4 - Les formes d'exploitation de l'officine**

III.4.1 - Les structures institutionnelles

III.4.2 - Les critères de choix

**III.5 - L'installation de l'officine**

III.5.1 - L'agencement

III.5.2 - L'informatique

III.5.3 - Le personnel

III.5.4 - La publicité lors de l'ouverture

**IV - Statistiques et avenir de la création d'officine**

**IV.1 - Statistiques**

**IV.2 - L'avenir de la création d'officine**

## INTRODUCTION

Le pharmacien qui veut devenir titulaire a deux possibilités : l'achat d'une officine déjà ouverte ou la création.

L'achat est simple mais souvent onéreux. La création semble plus difficile mais l'investissement est moindre.

La création par sa complexité est un véritable défi qui peut paraître impressionnant pour certains mais qui nous semble très enrichissant dans la carrière d'un pharmacien.

Cette thèse a pour but d'aborder les différents aspects de la création d'une officine.

L'implantation des officines n'est pas libre : elle est soumise à diverses conditions en vue d'assurer une meilleure répartition du service pharmaceutique sur l'ensemble du territoire.

Ainsi le Code de la Santé Publique (CSP), en son article L.570, subordonne la création d'une officine à l'obtention d'une licence délivrée par le Commissaire de la République (ou Préfet). Nous constatons donc que la législation a une part importante dans la création. C'est pourquoi nous allons la détailler et l'analyser dans la 1<sup>ère</sup> partie de cette thèse.

Une fois la législation bien en tête, nous aborderons la pratique : en premier lieu, nous verrons comment s'effectue la recherche du lieu d'implantation et du local, puis nous aborderons les moyens de financement de cette création et enfin l'installation de l'officine proprement dite.

Cette thèse permettra peut être au lecteur de se faire une première idée sur la complexité mais aussi l'intérêt de créer une officine.

## **I - HISTORIQUE : DE LA LIMITATION DU NOMBRE D'OFFICINE A LEUR REPARTITION**

Jusqu'en 1941, tout français, titulaire du Diplôme d'Etat de pharmacien et âgé d'au moins 25 ans, pouvait ouvrir à son gré une officine, donc la créer librement et là où cela lui convenait. Cela a abouti à une répartition anarchique des officines et en particulier à une trop grande concentration dans les villes. (1) (2)

### **I.1 - LA LOI DU 11 SEPTEMBRE 1941**

La loi prévoyait l'attribution d'une licence à toute officine régulièrement exploitée ainsi que l'interdiction de la création de nouvelles officines sans obtention au préalable d'une licence et au-delà d'un nombre fixé proportionnellement à l'importance de la population. (1)

Elle a donc institué une limitation du nombre de pharmacies qui avait pour but de « ramener à une juste limite une concurrence qui pouvait devenir très préjudiciable à la moralité de la profession » (extrait du rapport qui précédait la loi).

A la notion de limitation est ajoutée la notion de quorum de population qui assurerait ainsi une clientèle minimale à chaque pharmacie et éviterait une concurrence purement commerciale. Cette loi comportait aussi un plan de redistribution des officines avec l'établissement de la liste des localités où des créations étaient à envisager, ainsi que la liste des pharmacies en surnombre à éliminer grâce à la création de Caisses Régionales destinées à leur rachat, ceci permettant d'obtenir une meilleure répartition des officines. (2)

### **I.2 - L'ORDONNANCE DU 23 MAI 1945**

Cette ordonnance conservait le principe de n'accorder une nouvelle licence que si le nombre d'officine ne dépassait pas une certaine proportion par rapport au chiffre de la population (voie normale). Elle maintenait toutefois la possibilité pour le ministre d'accorder des dérogations à ce principe (voie dérogatoire). (1)

De nos jours, ce principe est toujours en vigueur. Les lois ont été aménagées au fil des années pour en arriver aux textes actuels et ainsi éclaircir de nombreux points plus ou moins obscurs. Mais l'esprit de la législation et les buts recherchés sont toujours restés les mêmes : permettre une répartition des pharmacies plus harmonieuse sur l'ensemble du territoire en fonction des données démographiques et géographiques.(3)

## **II - CREATION PAR VOIE NORMALE ET PAR VOIE DEROGATOIRE : ASPECTS LEGISLATIFS.**

### **II.1 - RÈGLES COMMUNES**

#### **II.1.1 - LA LICENCE**

##### **II.1.1.1 - Attribution de la licence**

L'article L.570 du CSP (Loi n° 94-43 du 18 janvier 1994) dit : « Toute ouverture d'une nouvelle officine, tout transfert d'une officine d'un lieu à un autre sont subordonnés à l'octroi d'une licence délivrée par le représentant de l'Etat dans le département après avis du Conseil Régional de l'Ordre des pharmaciens et du directeur régional des affaires sanitaires et sociales ». (4)

Ainsi les dispositions instituées par la loi du 11 septembre 1941 (assurer le contrôle des règles de limitation et d'octroi d'une licence par le Préfet) ont été reprises par l'article L.570 du CSP. (document n° 1)

La licence est donc l'autorisation administrative d'ouverture d'une officine. Elle est octroyée par le Préfet. Avant de prendre sa décision, le Préfet doit consulter les avis :

- ◆ du Conseil de l'Ordre des pharmaciens,
- ◆ du Directeur Régional des affaires sanitaires et sociales,
- ◆ des syndicats (dans le cas de la voie dérogatoire).

Il n'est nullement obligé de suivre ces avis, mais si sa décision est négative, il est tenu de la justifier. (1)

La licence est délivrée sous la forme d'un arrêté préfectoral. Cet arrêté est considéré par la jurisprudence comme une formalité non substantielle. Ainsi le non-respect de cette formalité ne rend pas l'octroi de la licence irrégulier. En effet, si l'arrêté omet la mention des différents avis, rapports et propositions qui doivent normalement y figurer, il n'est pas pour autant caduque.

Une circulaire ministérielle du 25 avril 1988 précise qu'il est souhaitable qu'une certaine rigueur soit apportée à la présentation des arrêtés afin de maintenir une homogénéité dans l'ensemble des départements. Ainsi, le ministre des Affaires Sociales et de l'Emploi a établi dans cette circulaire des modèles d'arrêté de création d'officine par voie normale ou par voie dérogatoire (documents n° 2 et n°3 ).

**Art. L. 570.** (L. n° 94-43 du 18 janv. 1994) « Toute ouverture d'une nouvelle officine, tout transfert d'une officine d'un lieu dans un autre sont subordonnés à l'octroi d'une licence délivrée par le représentant de l'État dans le département après avis du conseil régional de l'Ordre des pharmaciens et du directeur régional des affaires sanitaires et sociales.

(L. n° 95-115 du 4 févr. 1995) « Un transfert d'officine peut être demandé à l'intérieur d'un même département. Lorsqu'elle est faite pour une commune de moins de 2 000 habitants, la demande de transfert est examinée au regard de la carte départementale des officines de pharmacie ». (2) (L. n° 94-43 du 18 janv. 1994) « Les demandes de transfert bénéficient d'une priorité par rapport aux demandes d'ouverture d'une nouvelle officine.

« Parmi les demandes d'ouverture d'une nouvelle officine, celles qui sont présentées par des pharmaciens n'ayant jamais été titulaires d'une licence d'officine ou n'en étant plus titulaires depuis au moins trois ans à la date du dépôt de la demande bénéficient d'une priorité.

« Toute demande ayant fait l'objet du dépôt d'un dossier complet bénéficie d'un droit d'antériorité par rapport aux demandes ultérieures concurrentes.

« Les transferts d'officines ne peuvent être autorisés qu'à la double condition qu'ils ne compromettent pas l'approvisionnement normal en médicaments de la population du quartier d'origine et qu'ils répondent à un besoin réel de la population résidant dans le quartier d'accueil. Dans le cas d'un transfert entre communes, les besoins de la nouvelle population à desservir s'apprécient selon les règles fixées à l'article L. 571. »

Cette licence fixe l'emplacement où l'officine sera exploitée.

(L. n° 75-1226 du 26 déc. 1975) « L'officine dont la création a été autorisée doit être effectivement ouverte au public au plus tard à l'issue d'un délai d'un an, qui court à partir du jour où la licence a été délivrée, sauf prolongation en cas de force majeure. »

(Décr. 10 sept. 1956) « La licence accordée par application des dispositions qui précèdent ne peut être cédée par son titulaire indépendamment du fonds de commerce auquel elle se rapporte. De plus, et sauf le cas de force majeure constatée par le ministre de la santé publique et de la population sur avis du préfet et du Conseil supérieur de la pharmacie, une officine ne peut être cédée avant l'expiration d'un délai de cinq ans, qui court à partir du jour de son ouverture. »

Tout refus de licence doit faire l'objet d'une décision motivée. Il peut en être fait appel au ministre de la santé publique qui statue après avis du conseil régional. Lors de la fermeture définitive de l'officine, la licence doit être remise à la préfecture par son dernier titulaire ou par ses héritiers.

---

(1) Arr. 19 mars 1990 (J.O. 29 mars 1990).

(2) La carte départementale n'a pas encore vu le jour.

## **Modèle d'arrêté de création d'officine de pharmacie selon la voie normale**

Le préfet de .....,

Vu le code de la santé publique et notamment ses articles L. 570 et L. 571;

Vu la demande de licence présentée le ..... pour l'ouverture d'une officine de pharmacie à ..... par M. ....;

Vu l'avis du conseil régional de l'ordre des pharmaciens en date du ..... (ou éventuellement : vu la demande d'avis au conseil régional de l'ordre des pharmaciens en date du ..... et l'absence de réponse);

Vu l'avis du directeur régional des affaires sanitaires et sociales en date du .....

(Motivation en cas de refus.)

Considérant que l'application dans la commune de ..... des règles du quorum de population prévues à l'article L. 571 du code de la santé publique ne permet pas la création d'une nouvelle officine dans ladite commune,

Arrête :

### Article 1<sup>er</sup>

La demande de licence présentée par M. .... pour l'ouverture d'une officine de pharmacie à ..... est acceptée (ou refusée).

### Article 2

La licence ainsi accordée est enregistrée sous le n° .....

### Article 3

La présente autorisation cessera d'être valable si, dans un délai d'un an, l'officine n'est pas ouverte au public.

## **Modèle d'arrêté de création d'officine de pharmacie selon la voie dérogatoire**

Le préfet de .....

Vu le code de la santé publique et notamment les articles L. 570 et L. 571, avant-dernier alinéa;

Vu la demande de licence présentée le ..... par M. .... pour l'ouverture d'une officine de pharmacie, par la voie dérogatoire, à .....

Vu l'avis du conseil régional de l'ordre des pharmaciens en date du ..... (ou éventuellement : vu la demande d'avis au conseil régional de l'ordre des pharmaciens en date du ..... et l'absence de réponse);

Vu l'avis du syndicat ..... (viser l'avis de chaque syndicat consulté) ou vu la demande d'avis du syndicat ..... en date du ..... et l'absence de réponse;

Vu l'avis du pharmacien inspecteur régional en date du .....

Vu l'avis du directeur régional des affaires sanitaires et sociales en date du .....

Considérant que la création d'une officine de pharmacie à l'emplacement proposé se justifie ou ne se justifie pas, en raison des besoins de la population et/ou de la distance, de la topographie, de l'infrastructure commerciale.

Arrête :

### Article 1<sup>er</sup>

La demande de licence présentée par M. .... pour l'ouverture d'une officine de pharmacie à ....., par la voie dérogatoire, est acceptée (ou refusée).

### Article 2

La licence ainsi octroyée est enregistrée sous le n° .....

### Article 3

La présente autorisation cessera d'être valable si, dans un délai d'un an, l'officine n'est pas ouverte au public.

### **II.1.1.2 - Licence et lieu d'exploitation de l'officine**

La licence fixe avec précision l'emplacement de l'officine et toute modification de cet emplacement nécessite une nouvelle licence : « cette licence fixe l'emplacement où cette officine sera exploitée » (Article L.570).

Article L.571 (Loi n° 94-43 du 18 janvier 1994) : « lorsque la création d'une officine ou son transfert en provenance d'une autre commune peut être autorisé en application des deuxième à troisième alinéas du présent article, le Préfet peut, en vue d'assurer une desserte satisfaisante de la population, désigner par arrêté le ou les secteurs de la commune dans lesquels l'officine devra être située ... ». (4)

(document n°4)

Le Préfet peut également imposer une distance minimale entre deux pharmacies : « dans tous les cas le Préfet peut imposer une distance minimale entre deux officines » (Article L.571 de la loi du 25 février 1957).

Le Préfet ne reviendra sur son arrêté de refus que si le pharmacien demandeur peut démontrer l'absence de locaux commerciaux, susceptibles d'accueillir une officine en dehors de l'endroit où il a déposé la première requête.(3)

### **II.1.1.3 - Propriété de la licence**

La licence est l'autorisation administrative d'ouverture d'une officine et également le titre qui la constate matériellement. Elle fixe avec précision l'emplacement de l'officine (comme nous venons de le voir) ; elle est ainsi attachée au fonds et ne peut être cédée indépendamment, ainsi que le précise le décret du 10 septembre 1956 repris dans l'article L.570 du CSP :

« La licence accordée par application des dispositions qui précèdent ne peut être cédée par son titulaire indépendamment du fonds de commerce auquel elle se rapporte. » (4)

Ainsi, lors de la vente d'une officine créée, la licence deviendra la propriété de l'acheteur tout en conservant le nom du 1<sup>er</sup> titulaire au bénéfice de qui elle a été établie.

Si le fonds de commerce disparaît, que ce soit dans le cas d'une fermeture volontaire ou dans celui d'une fermeture ordonnée par le tribunal, la licence devra être rendue. C'est ce que précise le dernier alinéa de l'article L.570 in fine :

**Art. L. 571.** Aucune création d'officine ne peut être accordée dans les villes où la licence a déjà été délivrée à :

Une officine pour 3 000 habitants dans les villes d'une population de 30 000 habitants et au-dessus ;

Une officine pour 2 500 habitants dans les villes d'une population égale ou supérieure à 5 000 habitants et inférieure à 30 000 habitants.

(L. 25 févr. 1957) « Dans les communes d'une population inférieure à 5 000 habitants, il ne peut être délivré qu'une licence par tranche entière de 2 000 habitants recensés dans les limites de la commune.

(L. n° 95-115 du 4 févr. 1995) « Une création d'officine peut, toutefois, être accordée dans une commune dépourvue d'officine et d'une population inférieure à 2 000 habitants lorsque les besoins de la population résidente et saisonnière sont insuffisamment couverts au regard de la carte départementale des officines de pharmacie. » (1)

(Décr. n° 65-1128 du 22 déc. 1965 [dispositions réglementaires].) « La population dont il est tenu compte pour l'application de l'article L. 571 du Code de la santé publique est la population municipale totale, telle qu'elle est définie par le décret ayant ordonné le dernier dénombrement général de la population. »

(L. n° 94-43 du 18 janv. 1994) « Lorsque la création d'une officine ou son transfert en provenance d'une autre commune peut être autorisé en application des deuxième à quatrième alinéas du présent article, le préfet peut, en vue d'assurer une desserte satisfaisante de la population, désigner par arrêté le ou les secteurs de la commune dans lesquels l'officine devra être située.

« Si les besoins réels de la population résidente et de la population saisonnière l'exigent, des dérogations à ces règles peuvent être accordées par le préfet après avis motivé du directeur régional des affaires sanitaires et sociales, du pharmacien inspecteur régional de la santé, du conseil régional de l'Ordre des pharmaciens et des syndicats professionnels.

« Les besoins réels de la population résidente et de la population saisonnière mentionnés à l'alinéa précédent sont appréciés au regard, notamment, de l'importance de la population concernée, des conditions d'accès aux officines les plus proches et de la population que celles-ci resteraient appelées à desservir. Le préfet précise, dans sa décision, les populations prises en compte pour l'octroi des licences. »

(L. 25 févr. 1957) Dans tous les cas, le préfet peut imposer une distance minimum entre deux officines.

---

(1) La carte départementale des officines n'a pas encore vu le jour.

« Lors de la fermeture définitive de l'officine, la licence doit être remise à la préfecture par son dernier titulaire ou par ses héritiers. » (1)

Inversement, si la licence devient caduque, l'officine n'a plus d'existence légale et doit être considérée comme définitivement fermée.

Nous verrons plus loin dans quels cas une licence peut devenir caduque et dans quels cas la fermeture d'une officine peut-elle être ordonnée. (2)

## **II.1.2 - LES PRIORITES**

### **II.1.2.1 - La règle de l'antériorité : instauration d'un critère de priorité chronologique.**

#### **a - La règle d'antériorité proprement dite**

« Toute demande ayant fait l'objet du dépôt d'un dossier complet bénéficie d'un droit d'antériorité par rapport aux demandes ultérieures concurrentes » (Article L.570 Loi n° 94-43 du 18 janvier 1994). (4)

Le Préfet est donc tenu, lorsque plusieurs demandes de création d'officine ont été présentées pour la même commune ou pour le même quartier, d'accorder la licence d'ouverture au candidat qui a remis le premier un dossier complet. Avant cette loi du 18 janvier 1994, la règle d'antériorité n'était imposée par aucun texte mais la jurisprudence du Conseil d'Etat l'a appliquée aux demandes de créations des officines suivant un principe général du droit administratif. En effet, par l'arrêt Debroise du 16 juin 1944, le Conseil d'Etat affirmait que : « le Préfet peut valablement s'appuyer sur l'antériorité d'une demande de délivrance de licence en vue de l'ouverture d'une pharmacie par rapport à une autre demande et accueillir la première et rejeter la seconde ». (1)

Par la suite, ce principe a été constamment confirmé.

Le point de départ de l'antériorité est donc la date et l'heure auxquelles le dossier a été déposé à la préfecture ou à la Direction Départementale des Affaires Sanitaires et Sociales (DDASS). Mais il faut absolument que le dossier soit complet pour prendre rang, c'est à dire qu'il doit comporter toutes les pièces requises. (2)

**b - Le devenir de la priorité chronologique face à un refus de la licence.**

Lors d'un rejet d'une demande de création d'officine, l'évolution de la jurisprudence conduit à apprécier différemment le principe de l'antériorité selon que la décision de refus sera explicite ou implicite.

◆ **Conditions d'application en cas de rejet explicite d'une demande de création d'officine :**

Selon la jurisprudence du Conseil d'Etat (voir les arrêts du 11 juin 1990 Pouthier, et du 3 avril 1992 Durand), il revient au demandeur de déposer un nouveau dossier s'il entend maintenir sa demande de création, même si l'intéressé a déposé un recours hiérarchique ou contentieux. La DDASS doit donc en cas de rejet explicite avertir l'intéressé dans la lettre de notification de la décision que celui-ci doit à nouveau déposer un dossier complet s'il entend maintenir sa demande. La nouvelle date de référence pour déterminer les droits du demandeur en matière d'antériorité est donc celle du dépôt du nouveau dossier complet auprès de la DDASS.

◆ **Conditions d'application en cas de rejet implicite d'une demande de création d'officine :**

Il convient de considérer que la demande de création reste indéfiniment pendante. Il y a donc une présomption de renouvellement de la demande. En conséquence, le demandeur conserve le bénéfice de l'antériorité sans être obligé de procéder au renouvellement express de sa demande dès lors «qu'il résulte des circonstances que le candidat n'a pas entendu renoncer au projet qu'il avait formé. »(Arrêts Conseil d'Etat du 24 juin 1961, Jacob et du 13 décembre 1967, Dame Patron). Autrement dit, l'intervention d'une décision de refus implicite ne fait pas, à elle seule, perdre au candidat le bénéfice de son antériorité. (1) (5)

**c - Antériorité par commune ou par quartier**

Dés 1944, la règle d'antériorité a été créée par la jurisprudence du Conseil d'Etat pour les créations par voie normale : la priorité s'établissait par commune.

A partir de 1961, la notion d'antériorité par quartier est apparue dans l'arrêt du Conseil d'Etat Demoiselle Jacob : si « plusieurs candidats demandent l'octroi d'une licence à titre dérogatoire dans le quartier dont il s'agit. L'administration doit accorder la licence au candidat qui, le premier, a présenté une demande régulière tendant à bénéficier d'une licence dans le quartier où la dérogation est envisagée ». Ainsi dans le cadre de la voie dérogatoire la priorité est établie par quartier alors que dans le cadre de la voie normale la priorité est définie par commune. (1)

**II.1.2.2 - Droit de priorité : instauration de critères de priorités « thématiques »**

La deuxième phrase du deuxième alinéa de l'article L.570, modifiée par la loi du 18 janvier 1994, prévoit que : « les demandes de transfert bénéficient d'une priorité par rapport aux demandes d'ouverture d'une nouvelle officine ». (5)

Le troisième alinéa de l'article L.570 (loi n°94-43 du 18 janvier 1994) précise que « parmi les demandes d'ouverture d'une nouvelle officine, celles qui sont présentées par des pharmaciens n'ayant jamais été titulaires d'une licence d'officine ou n'étant plus titulaires depuis au moins trois ans à la date du dépôt de la demande bénéficient d'une priorité ». Ce droit était totalement inexistant jusqu'en janvier 1994. Il permet de favoriser l'installation des jeunes pharmaciens diplômés.

A ce sujet, il convient de préciser que la DDASS doit s'assurer auprès du Conseil Régional de l'Ordre des Pharmaciens compétent que la situation professionnelle du pharmacien demandeur permet effectivement à ce dernier de bénéficier du droit de priorité cité ci-dessus.

Il apparaît donc que le législateur a entendu instaurer des critères de priorités « thématiques » d'une part, selon l'objet de la demande (transfert ou création) et d'autre part, selon la situation du demandeur.

### II.1.2.3 - Articulation entre les critères de priorités thématique et chronologique.

L'application du critère chronologique ne pose pas de problème lorsque les demandes sont de nature identique.

Par exemples :

- ◆ Les demandes concurrentes portent toutes sur un transfert ;
- ◆ Les demandes concurrentes portent toutes sur une création et sont présentées par des pharmaciens n'ayant jamais été titulaires.

Dans ces cas, la demande qui, la première, a fait l'objet du dépôt d'un dossier complet, bénéficie de l'antériorité.

En revanche, un problème d'articulation se pose entre le critère thématique et le critère chronologique lorsque les demandes sont de nature différente.

Dans cette hypothèse, il convient de considérer que la priorité thématique l'emporte sur la priorité chronologique et que celle-ci ne sert qu'à départager les demandes ayant le même rang de priorité au regard des critères de priorité thématique.

Par exemples :

- ◆ Deux demandes de transfert et une ou deux demandes de création sont en concurrence. Les demandes de transfert sont alors prioritaires, même si elles sont postérieures aux demandes de création, et parmi les demandes de transfert celle qui, la première, a fait l'objet du dépôt d'un dossier complet, bénéficie de l'antériorité.
- ◆ Deux demandes de création présentées par deux pharmaciens qui n'ont jamais été titulaires et une demande de création présentée par un pharmacien titulaire sont concurrentes.  
Dans ce cas, il convient d'appliquer encore une fois la priorité thématique, (les deux demandes des pharmaciens non titulaires sont prioritaires par rapport à celle du pharmacien titulaire, même si sa demande est antérieure), puis, de déterminer sur la base du critère chronologique lequel des deux pharmaciens a, le premier, déposé un dossier complet. (5)

### II.1.3 - COMPOSITION DU DOSSIER ET ENREGISTREMENT DE LA DEMANDE.

C'est une simple circulaire qui précise la liste des pièces à produire pour une demande de licence de création d'officine. En effet, les décrets d'applications devant décrire la composition du dossier ne sont pas encore parus. (2)

Ainsi la circulaire ministérielle du 25 avril 1988 précise temporairement le contenu d'une demande :

1. Une demande sur papier libre, adressée au Préfet du département dans lequel la création est projetée. Cette demande doit indiquer l'adresse exacte du lieu de création ; elle doit être motivée et contenir des arguments tendant à prouver que l'ouverture d'une officine est nécessaire pour les besoins de la population.
2. Toutes les pièces justifiant que le pharmacien postulant est propriétaire ou locataire du local proposé ou du terrain sur lequel la création est envisagée (acte de vente, attestation notariale, bail commercial, promesse de vente ou de location d'un local commercial).

Dans le cadre d'une promesse de vente ou de location, le document devra obligatoirement comporter :

- ◆ La nature de la cession (vente, location, sous-location etc.) ;
- ◆ La qualité du cédant ou de la personne habilitée à délivrer la promesse (propriétaire, gérant, mandataire, locataire principal, etc.) ;
- ◆ Les conditions de la cession (notamment le prix) ;
- ◆ L'adresse exacte, la superficie et la nature des locaux ou de l'immeuble, vendus ou loués (magasin, maison, garage, maison d'habitation, terrain).

Toute promesse de vente devra en outre porter la mention de son enregistrement, qui doit être effectué dans le délai de dix jours à compter de la date de son acceptation par le bénéficiaire, conformément à l'article 7 de la loi de finances n° 63-1241 du 19 décembre 1963.

Devront de plus être produits :

- ◆ Le permis de construire d'un local à usage commercial si le document concerne un terrain à bâtir ou si le local

proposé doit subir des transformations nécessitant un tel permis (reprise de gros-œuvre par exemple) ;

- ◆ Si le local ou le terrain proposé appartient à la municipalité, la délibération du conseil municipal dûment approuvée par l'autorité de tutelle, autorisant le maire à vendre ou à louer ledit terrain ou ledit local ;
  - ◆ Si le local est actuellement à usage d'habitation, une attestation émanant des services municipaux certifiant qu'il peut être affecté à un usage commercial.
3. Un plan coté des locaux, avec une brève description et toutes précisions utiles sur l'aménagement futur de la pharmacie. Lorsqu'il s'agit de locaux construits par une société immobilière, les plans devront être certifiés conformes ou visés par l'un des responsables de la société.
  4. Un plan de la commune avec échelle, imprimé ou établi par un géomètre agréé, sur lequel devra figurer, outre l'emplacement proposé pour la création, celui de toutes les pharmacies ouvertes au public, tout au moins dans le voisinage. L'emplacement des pharmacies des communes voisines les plus proches du lieu où la création est envisagée devra également être indiqué, le cas échéant sur le plan produit.
  5. Une copie du diplôme de pharmacien portant s'il y a lieu, tous les enregistrements (à défaut, le certificat provisoire de réception au grade de pharmacien).
  6. Une attestation du juge d'instance indiquant que l'intéressé possède la nationalité française, ou une ampliation du décret de naturalisation.
  7. Un extrait du casier judiciaire datant de moins de trois mois.

Remarque : les copies ou photocopies sont acceptées à condition qu'elles soient certifiées sur l'honneur conformes à l'original par les intéressés.

Toutes fois, pour les pièces 2, 6, et 7, une pièce originale est exigée dans l'un, au moins, des dossiers. (document n° 5)

Le candidat devra fournir :

3 exemplaires du dossier, pour une création par voie normale, remis respectivement à :

- La DDASS

LISTE DES PIÈCES A PRODUIRE POUR UNE DEMANDE  
DE LICENCE DE CREATION D'OFFICINE (\*)

---

(extrait de la circulaire ministérielle du 25 Avril 1988)

1°) Une demande (sur papier libre) adressée au préfet du département dans lequel la création est projetée. Cette demande doit indiquer l'adresse exacte du lieu de création ; elle doit être motivée et contenir des arguments tendant à prouver que l'ouverture d'une officine est nécessaire pour les besoins de la santé publique.

2°) Toutes pièces justifiant que le pharmacien postulant est propriétaire ou locataire du local proposé ou du terrain sur lequel la création est envisagée (acte de vente, attestation notariale, bail commercial, promesse de vente ou de location d'un local commercial).

Dans le cas d'une promesse de vente ou de location, le document devra obligatoirement comporter :

- la nature de la cession (vente, location, sous-location etc.) ;
- la qualité du cédant ou de la personne habilitée à délivrer la promesse (propriétaire, gérant, mandataire, locataire principal) ;
- les conditions de la cession (notamment le prix) ;
- l'adresse exacte, la superficie et la nature des locaux ou de l'immeuble, vendus, loués (magasin, garage, maison d'habitation, terrain) ;
- le délai d'option laissé au bénéficiaire, lorsqu'il s'agit d'une promesse de vente ou de location sous condition suspensive.

Toute promesse unilatérale de vente devra, conformément au code général des impôts (art. 1840 A), être constatée à peine de nullité par un acte authentique devant notaire ou par un acte sous seing privé enregistré.

Devront de plus être produits :

a) Le permis de construire un local à usage commercial s'il s'agit d'un terrain à bâtir ou si le local proposé doit subir des transformations nécessitant un tel permis.

b) Si le local ou le terrain proposé appartient à la municipalité : la délibération du conseil municipal autorisant le maire à vendre ou à louer ledit terrain ou ledit local.

c) Si le local est actuellement à usage d'habitation : une attestation émanant des services municipaux certifiant qu'il peut être affecté à un usage commercial ; toutefois, lorsque la commune où l'implantation est envisagée compte moins de 10.000 habitants et qu'elle est située à plus de 50 kilomètres de Paris, cette attestation n'est pas exigible conformément aux dispositions de l'article L. 613-7 du code de la construction, complétées par celles de l'article 4 de l'ordonnance n° 58-1343 du 27 décembre 1958.

3°) Une copie du diplôme français d'Etat de docteur en pharmacie ou de pharmacien, ou d'un diplôme, certificat ou titre figurant dans la liste faisant l'objet de l'arrêté du 6 novembre 1987 (Journal Officiel du 5 décembre 1987).

4°) Une fiche d'état civil et de nationalité française, ou une ampliation du décret de naturalisation ou une attestation délivrée par l'autorité compétente de l'Etat membre certifiant la qualité de citoyen andorran, de ressortissant d'un Etat membre de la Communauté économique européenne ou une attestation du ministre de la santé autorisant un ressortissant d'un pays dans lequel les Français peuvent exercer la pharmacie lorsqu'ils sont titulaires du diplôme qui en ouvre l'exercice aux nationaux de ce pays.

5°) Un plan coté des locaux mentionnant la surface utile avec une brève description et toutes indications sur l'aménagement futur de la pharmacie.

Lorsqu'il s'agit de locaux construits par une société immobilière, les plans devront être certifiés conformes ou visés par l'un des responsables de la société.

6°) Un plan de la commune avec échelle, imprimé ou établi par un géomètre agréé, sur lequel devra figurer, outre l'emplacement proposé pour la création, celui de toutes les pharmacies ouvertes au public, tout au moins dans le voisinage. L'emplacement des pharmacies des communes les plus proches du lieu où la création est envisagée devra également être indiqué, le cas échéant, sur un plan du secteur.

7°) Un extrait de casier judiciaire datant de moins de trois mois.

Les photocopies certifiées conformes à l'original par le maire ou un officier de police judiciaire sont acceptées. Toutefois, un original de l'acte de propriété ou de location du local, de l'attestation de nationalité et de l'extrait de casier judiciaire devra être fourni dans l'un au moins des dossiers.

o

o

o

---

(\*) - par voie normale : trois dossiers  
- par dérogation : six dossiers (l'avis des syndicats étant requis.)

- Le Conseil Régional de l'Ordre des Pharmaciens
- L'Inspection Régionale de la Pharmacie

Ou 5 exemplaires si c'est une création par voie dérogatoire, les deux exemplaires supplémentaires étant destinés aux différents syndicats :

- le syndicat pharmaceutique départemental de la Fédération Nationale
- le syndicat départemental ou régional de l'Union Nationale.

Ces dossiers de demande de licence devront être remis à la préfecture (au bureau de la coordination) ou directement à la DDASS, et sont enregistrés une première fois selon un ordre chronologique. Mais cet enregistrement n'a aucune valeur vis à vis du droit d'antériorité. En effet, la DDASS étudie tous les exemplaires du dossier et, s'ils s'avèrent complets, enregistre par ordre chronologique la demande de création. Le postulant reçoit alors un accusé réception sur lequel doit figurer le numéro d'enregistrement qui servira de référence pour le droit d'antériorité. (2)

#### Remarque :

Pour les renouvellements de demandes de création après refus du Préfet, le dossier doit être mis à jour en tenant compte :

- des modifications éventuelles concernant le local ou l'aménagement futur de la pharmacie
- du remplacement des pièces ayant une validité limitée comme l'extrait de casier judiciaire
- des pièces permettant de justifier de la libre disposition du local. (2)

#### **II.1.4 - INSTRUCTION DES DEMANDES ET DECISIONS PREFERATORIALES**

Le Préfet est le seul compétent pour statuer sur une demande de création d'une officine en pharmacie mais il est tenu de requérir les avis des organismes cités précédemment.

A la suite de l'enregistrement du dossier complet, le directeur départemental des affaires sanitaires et sociales conserve un exemplaire et transmet les autres à la direction régionale des Affaires sanitaires et sociales (DRASS). Le directeur de la DRASS doit, alors, adresser dans un délai maximum de 10 jours un exemplaire :

- au Conseil Régional de l'Ordre des Pharmaciens (CROP)
- à l'Inspection régionale de la Pharmacie qui le transmet au pharmacien inspecteur afin qu'il puisse effectuer l'enquête administrative.
- et à chaque syndicat dans le cas d'une création par voie dérogatoire.

Tous ces organismes, ayant reçu un exemplaire du dossier, doivent envoyer leurs avis au directeur régional des affaires sanitaires et sociales dans un délai maximum de 2 mois par rapport à la date de réception.

Passé ce délai, la procédure consultative est réputée avoir été observée, et une décision prise sans un de ces avis (non reçu à temps) sera valable.

Au bout de 2 mois, le directeur de la DRASS recueille et transmet au Préfet par l'intermédiaire de la DDASS :

- son propre avis
- l'avis du CROP
- l'enquête administrative et l'avis du pharmacien inspecteur
- et dans le cas d'une voie dérogatoire, les avis des syndicats.

Le Préfet est tenu par un décret (n°65.1128 du 22 décembre 1965) de demander leurs avis aux différents organismes cités précédemment. En revanche, il n'est pas obligé de suivre le sens de ces avis, il pourra fort bien prendre une décision contraire à ceux-ci. En effet, le Conseil d'Etat a affirmé dans l'arrêt du 22 janvier 1975 que « le Préfet n'était pas tenu de suivre les avis recueillis en application de l'article L.571 du CSP. »

Après la consultation de tous les avis reçus, le Préfet prend alors sa décision :

- Si elle est positive, il autorise la création en accordant s'il y a lieu la dérogation, par un seul arrêté qui constitue la licence elle-même.
- Si elle est négative, le Préfet doit motiver sa décision, comme le souligne le dernier alinéa de l'article L.570 : « Tout refus de licence doit faire l'objet d'une décision motivée. »

Dans le cadre de la voie dérogatoire, le simple fait de préciser que les besoins de la population exigent ou n'exigent pas l'implantation d'une officine est insuffisant,

l'autorité administrative doit argumenter sa motivation en indiquant au moins les motifs déterminants.

La décision quelle qu'elle soit, doit arriver dans un délai de 4 mois après l'introduction de la demande sachant qu'un silence de plus de 4 mois est considéré comme un refus implicite.

Du point de vue de la forme, l'arrêté préfectoral est notifié par l'envoi d'une ampliation :

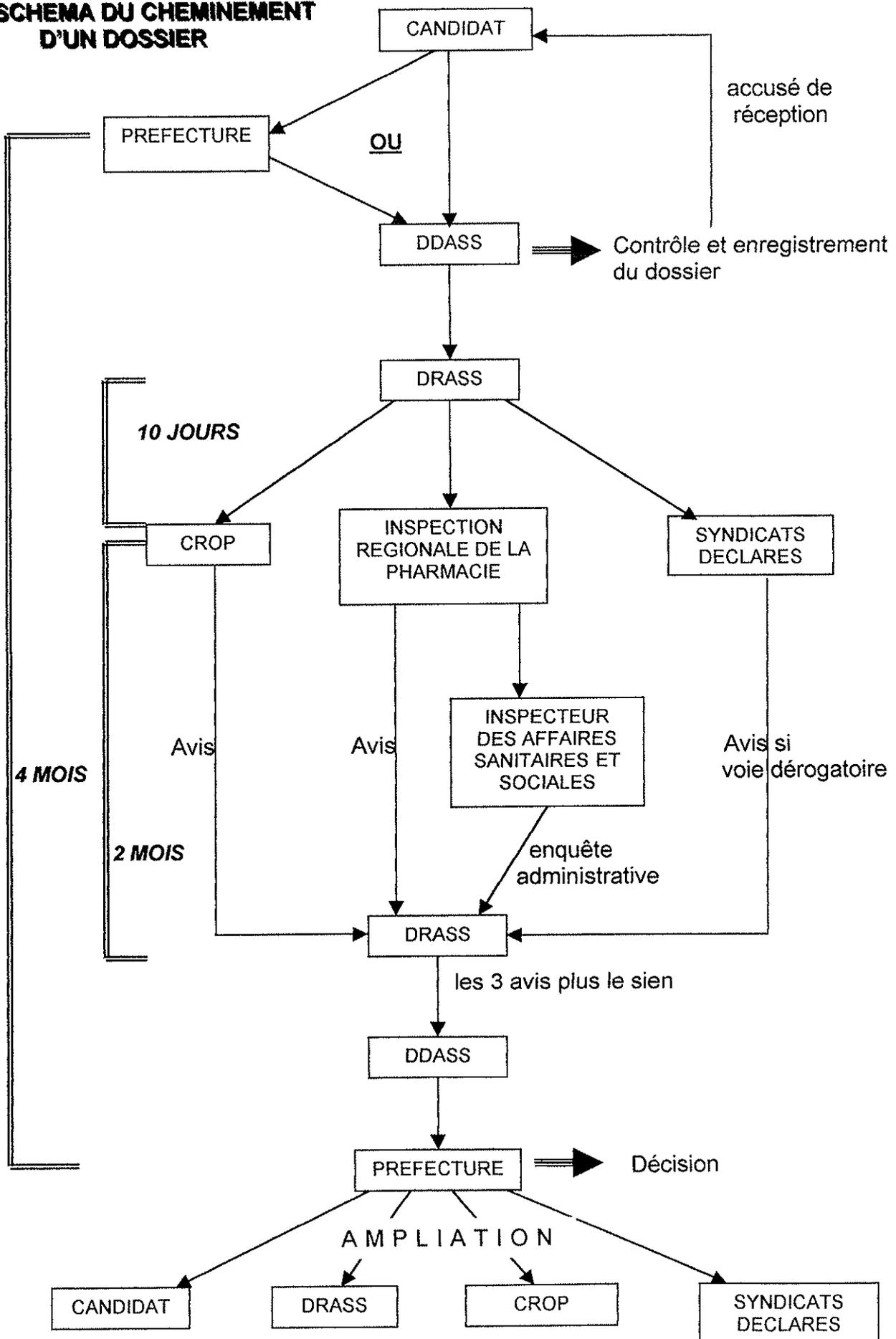
- au candidat
- à la DRASS
- au CROP
- aux syndicats (dans le cas d'une dérogation)

Si la décision est un rejet, la lettre de notification indiquera au candidat :

- Qu'il peut toujours renouveler sa candidature par une nouvelle demande motivée
- Les voies de recours dont il dispose ainsi que les délais à respecter s'il veut contester la décision :
  - ◆ Le recours hiérarchique doit se faire auprès du Ministre de la Santé dans un délai de 2 mois.
  - ◆ Le recours contentieux doit se faire devant le Tribunal Administratif également dans un délai de 2 mois.

D'après les dispositions du décret du 26 mars 1983 (Article 9), les délais de recours ne sont opposables qu'à la condition d'avoir été mentionnés, ainsi que les voies de recours, dans la notification de la décision. (1) (2) (voir schéma du cheminement d'un dossier page 16) (Documents n°6, n°7 et n°8)

### SCHEMA DU CHEMINEMENT D'UN DOSSIER



## DEMANDEUR

NOM, prénom :

Adresse :

Téléphone :

## LIEU DE LA CREATION

CODE POSTAL

COMMUNE

## D.D.A.S.S.

DATE DE DEPOT DU DOSSIER :

à h mn

DATE D'ENREGISTREMENT DU DOSSIER :

DATE DE TRANSMISSION DU DOSSIER :

## INSPECTION REGIONALE DE LA PHARMACIE

DATE D'ARRIVEE :

AVIS

DATE DOSSIER COMPLET :

DATE REMISE ENQUETEUR :

DATE TRANSMISSION ORGANISMES :

DATE RAPPORT ENQUETEUR :

DATE AVIS PIR :

DATE AVIS DRASS :

DATE TRANSMISSION AU PREFET :

C.R.O.P.

FAV. DEF. 

SYNDICAT

FAV. DEF. 

UNION REG.

FAV. DEF. 

PIR

FAV. DEF. 

DRASS

FAV. DEF. 

## ELEMENTS DU DOSSIER

DEMANDE 

Permis de construire

Pres  Abs  Non obli DIPLOME 

Permis centre commercial

Pres  Abs  Non obli FICHE ETAT CIVIL 

Permis de lotir

Pres  Abs  Non obli CASIER JUDICIAIRE 

Déclaration travaux

Pres  Abs  Non obli PLAN SECTEUR 

Décision municipalité

Pres  Abs  Non obli PLAN COMMUNE 

Affectation commerciale

Pres  Abs  Non obli PLAN OFFICINE ACTE D'ACHAT BAIL COMMERCIAL 

## DECISION ET RECOURS

ABANDON le

Rec. gracieux le

Fav  Défav. 

REJET le

Rec. hiérarchique le

Fav  Défav. 

OCTROI le

Rec. contentieux le

Fav  Défav. 

Licence N°

Conseil d'Etat

Fav  Défav.

INSPECTION REGIONALE  
DE LA PHARMACIE

## DEMANDEUR

NOM, prénom :

Adresse :

Téléphone :

## LIEU DE LA CREATION

CODE POSTAL

COMMUNE

## D.D.A.S.S.

DATE DE DEPOT DU DOSSIER :

à h mn

DATE D'ENREGISTREMENT DU DOSSIER :

DATE DE TRANSMISSION DU DOSSIER :

## INSPECTION REGIONALE DE LA PHARMACIE

DATE D'ARRIVEE :

AVIS

DATE DOSSIER COMPLET :

DATE REMISE ENQUETEUR :

C.R.O.P.

FAV. DEF. 

DATE TRANSMISSION ORGANISMES :

DATE RAPPORT ENQUETEUR :

DATE AVIS PIR :

PIR

FAV. DEF. 

DATE AVIS DRASS :

DRASS

FAV. DEF. 

DATE TRANSMISSION AU PREFET :

## ELEMENTS DU DOSSIER

DEMANDE 

Permis de construire

Pres  Abs  Non obli DIPLOME 

Permis centre commercial

Pres  Abs  Non obli FICHE ETAT CIVIL 

Permis de lotir

Pres  Abs  Non obli CASIER JUDICIAIRE 

Déclaration travaux

Pres  Abs  Non obli PLAN SECTEUR 

Décision municipalité

Pres  Abs  Non obli PLAN COMMUNE 

Affectation commerciale

Pres  Abs  Non obli PLAN OFFICINE ACTE D'ACHAT BAIL COMMERCIAL 

## DECISION ET RECOURS

ABANDON le

Rec. gracieux le

Fav  Défav. 

REJET le

Rec. hiérarchique le

Fav  Défav. 

OCTROI le

Rec. contentieux le

Fav  Défav. 

Licence N°

Conseil d'Etat

Fav  Défav.

INSPECTION REGIONALE  
DE LA PHARMACIE

## DEMANDEUR ET ADRESSE ACTUELLE DE L'OFFICINE

NOM, prénom :

Adresse :

Téléphone :

## LIEU DU NOUVEL EMPLACEMENT

CODE POSTAL

COMMUNE

## D.D.A.S.S.

DATE DE DEPOT DU DOSSIER :

à h mn

DATE D'ENREGISTREMENT DU DOSSIER :

DATE DE TRANSMISSION DU DOSSIER :

## INSPECTION REGIONALE DE LA PHARMACIE

DATE D'ARRIVEE :	AVIS		
DATE DOSSIER COMPLET :			
DATE REMISE ENQUETEUR :	C.R.O.P.	FAV. <input type="checkbox"/>	DEF. <input type="checkbox"/>
DATE TRANSMISSION ORGANISMES :			
DATE RAPPORT ENQUETEUR :			
DATE AVIS PIR :	PIR	FAV. <input type="checkbox"/>	DEF. <input type="checkbox"/>
DATE AVIS DRASS :	DRASS	FAV. <input type="checkbox"/>	DEF. <input type="checkbox"/>
DATE TRANSMISSION AU PREFET :			

## ELEMENTS DU DOSSIER

DEMANDE	<input type="checkbox"/>	Permis de construire	Pres <input type="checkbox"/> Abs <input type="checkbox"/> Non obli <input type="checkbox"/>
DIPLOME	<input type="checkbox"/>	Permis centre commercial	Pres <input type="checkbox"/> Abs <input type="checkbox"/> Non obli <input type="checkbox"/>
FICHE ETAT CIVIL	<input type="checkbox"/>	Permis de lotir	Pres <input type="checkbox"/> Abs <input type="checkbox"/> Non obli <input type="checkbox"/>
CASIER JUDICIAIRE	<input type="checkbox"/>	Déclaration travaux	Pres <input type="checkbox"/> Abs <input type="checkbox"/> Non obli <input type="checkbox"/>
PLAN SECTEUR	<input type="checkbox"/>	Décision municipalité	Pres <input type="checkbox"/> Abs <input type="checkbox"/> Non obli <input type="checkbox"/>
PLAN COMMUNE	<input type="checkbox"/>	Affectation commerciale	Pres <input type="checkbox"/> Abs <input type="checkbox"/> Non obli <input type="checkbox"/>
PLAN OFFICINE	<input type="checkbox"/>		
ACTE D'ACHAT	<input type="checkbox"/>		
BAIL COMMERCIAL	<input type="checkbox"/>		

## DECISION ET RECOURS

ABANDON le	Rec. gracieux le	Fav <input type="checkbox"/> Défav. <input type="checkbox"/>
REJET le	Rec. hiérarchique le	Fav <input type="checkbox"/> Défav. <input type="checkbox"/>
OCTROI le	Rec. contentieux le	Fav <input type="checkbox"/> Défav. <input type="checkbox"/>
Licence N°	Conseil d'Etat	Fav <input type="checkbox"/> Défav. <input type="checkbox"/>

### **II.1.5 - LES PROCEDURES DE RECOURS**

Comme tout acte administratif, les décisions préfectorales concernant les demandes de création d'officine peuvent être contestées et faire l'objet d'un recours. Ce recours peut être exercé soit par le candidat à la création qui estime que la licence lui a été refusée à tort, soit par des pharmaciens voisins qui jugent que la création a été accordée à un concurrent de façon abusive afin d'annuler la décision qui leur cause un préjudice. (1) (2)

#### **II.1.5.1 - Définitions des différents recours**

Nous allons voir qu'il existe 2 types de recours possibles :

- le recours administratif
- le recours contentieux

##### **a - Le recours administratif**

Il peut s'agir soit d'un recours gracieux, soit d'un recours hiérarchique.

Le recours gracieux est porté devant l'autorité qui a statué c'est à dire devant le Préfet. Mais, en pratique, ce recours est inutile puisque le Préfet, qui a étudié longuement le dossier, ne reviendra pas sur sa décision sur une simple requête.

Le recours hiérarchique, quant à lui, est porté auprès du supérieur hiérarchique du Préfet en l'occurrence le Ministre de la santé. Dans ce type de recours, n'importe quel motif peut être invoqué à l'appui de la demande.

##### **b - Le recours contentieux**

C'est un recours juridictionnel porté devant un juge du Tribunal Administratif. Les décisions prises par ce tribunal peuvent faire l'objet d'un appel devant le Conseil d'Etat, ce qui est souvent le cas. Ce dernier jugement est irrévocable.

### **II.1.5.2 - Les procédures**

Il est essentiel de rappeler qu'un acte administratif individuel ne peut être utilement contesté que dans un délai de 2 mois à compter de la notification de la publication de l'acte. Si aucune demande d'annulation n'est formulée avant l'expiration de ce délai, l'acte est devenu définitif et subsiste donc, même s'il est intervenu de façon illégale.

Il est à noter également que si un recours administratif est engagé, le délai de 2 mois imposé pour effectuer un recours contentieux est interrompu et ne reprend qu'à la fin de la procédure gracieuse ou hiérarchique.

Pour contester la décision du Préfet, 3 modes d'action sont possibles :

- ◆ Le pharmacien peut, en premier, effectuer un recours hiérarchique auprès du Ministre et, si celui-ci confirme la décision du Préfet, procéder dans un second temps à un recours devant le Tribunal Administratif.
- ◆ Il peut procéder aux 2 recours simultanément ce qui permet un gain de temps.
- ◆ Il peut négliger le recours hiérarchique et procéder directement au recours contentieux. En général, c'est la possibilité qu'utilise les pharmaciens voisins d'une création autorisée pour la faire annuler.

#### **a - Le recours hiérarchique**

Il s'adresse au Ministre par lettre recommandée avec accusé de réception. Une fois saisi, le Ministre dispose de 4 mois pour donner sa décision d'annulation ou non de l'arrêté préfectoral. Au bout de 4 mois, tout silence équivaut à un refus implicite.

La décision ministérielle, qu'elle soit explicite ou implicite, peut faire l'objet d'une requête devant le Tribunal Administratif. Dans ce cas, il faut savoir que le pharmacien qui mène de front cette requête et un recours contentieux devra agir à la fois contre les 2 décisions qui sont indépendantes.

### **b - Le recours pour excès de pouvoir**

Ce recours fait parti du recours contentieux et permet uniquement de demander l'annulation de l'acte administratif (ici, la décision préfectorale) dans son intégralité.

La requête est adressée par lettre recommandée avec accusé de réception soit par le pharmacien lui-même, soit par son avocat au Greffe du Tribunal Administratif territorialement compétent.

Pour que la requête soit considérée comme recevable, le pharmacien requérant doit justifier que la décision qu'il attaque soit lui cause grief, soit lèse son intérêt direct, personnel, légitime, et certain.

Cette condition étant remplie, la procédure de recours pour excès de pouvoir peut débiter :

Elle va consister en un échange de mémoires entre les parties adverses par l'intermédiaire du Tribunal Administratif. Ces échanges peuvent durer très longtemps, jusqu'à ce que l'affaire passe en séance sauf si le Greffe du tribunal décide de clore le débat. Il n'existe pas de temps limite imposé au Tribunal Administratif pour donner son jugement d'où la longueur de la procédure ( l'affaire passe généralement en séance un an et demi à deux ans après le début du recours).

Il est à noter que cette procédure ne possède pas un caractère suspensif, en effet, le fait d'attaquer devant le Tribunal Administratif la décision du Préfet n'empêche pas sa mise en application. La situation peut donc évoluer avant de parvenir à la fin de la procédure contentieuse.

La décision du Tribunal Administratif survient à la suite de l'audience et sera notifiée aux 2 parties :

- Soit le Tribunal Administratif confirme la décision du Préfet et le requérant pourra faire appel en saisissant le Conseil d'Etat dans les 2

mois à compter de la notification du jugement rendu. Le Conseil d'Etat n'a pas de délai de réponse imposé et mettra plusieurs mois voir plusieurs années pour statuer. Sa décision sera irrévocable. Il est à noter que cet appel n'est pas suspensif.

- Soit le Tribunal Administratif accorde l'annulation de la décision préfectorale.

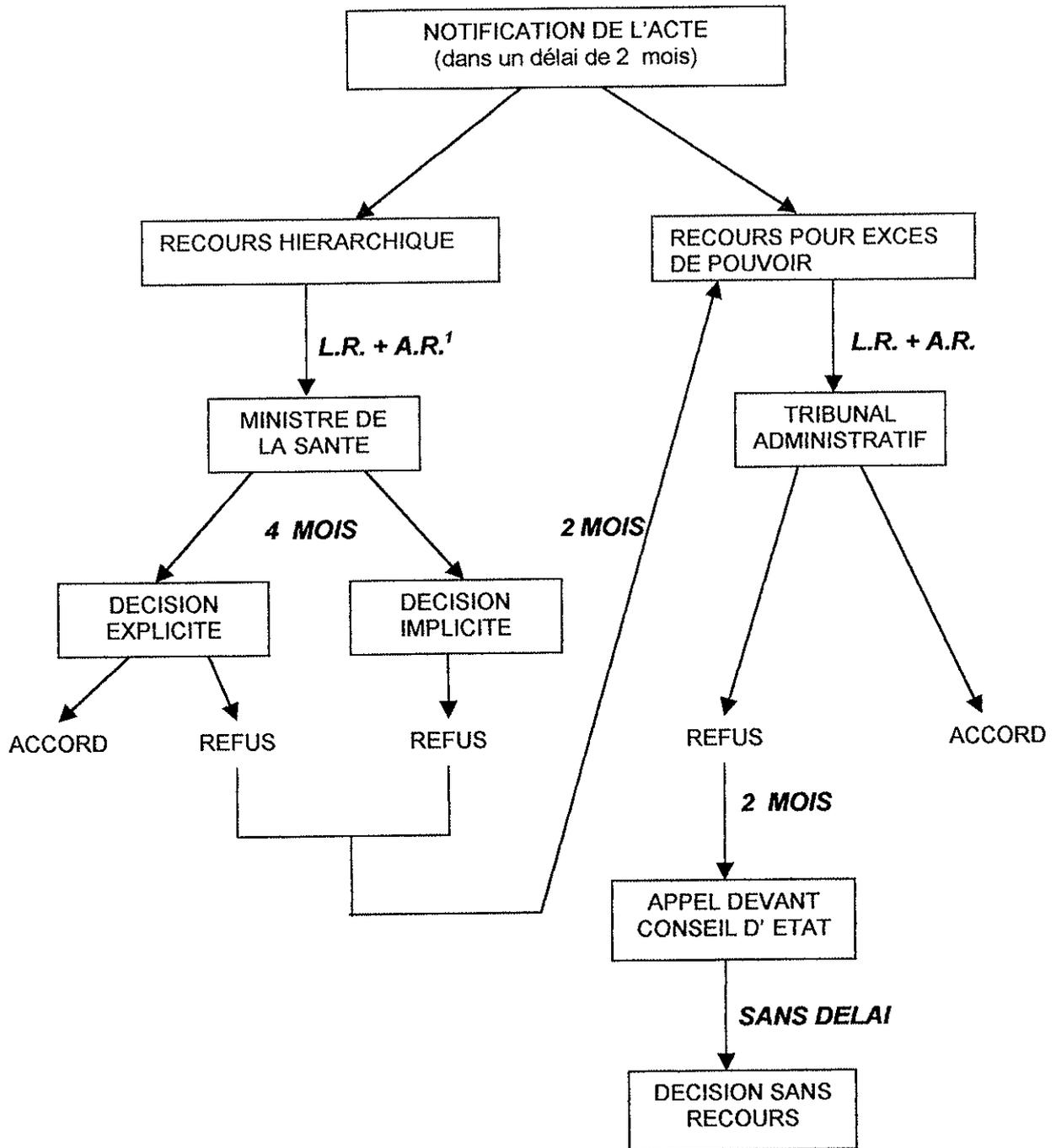
### **c - La demande de plein contentieux**

Contrairement au recours précédent, la demande de plein contentieux permet d'effectuer divers types de requêtes. Elle comprend notamment le contentieux pécuniaire qui sera utilisé dans le cas d'une réclamation d'une certaine somme d'argent en réparation du préjudice.

La procédure à respecter pour effectuer cette demande est la même que pour le recours pour excès de pouvoir à la différence que le ministère d'un avocat est obligatoire lorsque la requête se fait contre l'Etat.

(voir schéma les procédures de recours page 21).

## LES PROCEDURES DE RECOURS



<sup>1</sup> L.R. + A.R. = lettre recommandée avec accusé réception

## **II.1.6 - CONDITIONS D'OUVERTURE ET DE CESSION DES OFFICINES CREEES**

### **II.1.6.1 - Conditions d'ouverture**

Article L.570 (Loi n° 75.1226 du 26 décembre 1975) «L'officine dont la création a été autorisée doit être effectivement ouverte au public au plus tard à l'issue d'un délai d'un an, qui court à partir du jour où la licence a été délivrée, sauf prolongation en cas de force majeure. » (4)

Auparavant, le délai d'ouverture été fixé à 6 mois et pouvait être prolongé d'une durée égale d'après la rédaction du décret n° 55.685 du 20 mai 1955. On peut remarquer que dans la loi actuelle précitée, la durée de la prolongation n'est plus fixée.

Ces dispositions, valables aussi bien pour les créations par voie normale que pour celles accordées par voie dérogatoire, sont destinées principalement à interdire les retards volontairement prolongés à l'ouverture d'une officine dont la création a été demandée pour éviter l'installation d'une autre officine dans le quartier ou dans la commune, bien plus que dans l'intention d'en bénéficier réellement.

Lorsque le bénéficiaire de l'autorisation est prêt à ouvrir son officine, il «doit en faire la déclaration préalable à la préfecture où elle sera enregistrée », ainsi que le prévoit l'article L.574 du CSP, pour tout pharmacien nouvel exploitant d'une officine. C'est ce que rappelle généralement un article de l'arrêté par lequel le Préfet autorise la création de l'officine et octroie la licence. (1)

### **II.1.6.2 - Condition de cession**

Le quatrième alinéa de l'article L.570 précise que : « (...) De plus, et sauf le cas de force majeure constatée par le ministre de la santé publique et de la population sur avis du Préfet et du conseil supérieur de la pharmacie, une officine ne peut être cédée avant l'expiration d'un délai de 5 ans, qui court à partir du jour de son ouverture. » (Décret du 10 septembre 1956). (4)

Cette règle est édictée en vue d'éviter la création d'officines dans un but spéculatif c'est à dire dans le seul but de les revendre à de jeunes confrères après en

avoir obtenu un chiffre d'affaire artificiellement gonflé par des procédés commerciaux discutables.

Aussi, pour donner son avis au ministre, le Conseil Supérieur se montre t-il sévère dans l'appréciation des cas de force majeure.

L'interdiction s'applique aussi bien à la constitution d'une société avec apport de l'officine qu'à la cession de parts sociales.

En revanche, dans le cas d'une officine en communauté, il n'est pas interdit à un des époux diplômés d'en devenir titulaire à la place de son conjoint, puisqu'il n'y a alors aucune cession. (1)

## **II.2 - CRÉATION PAR VOIE NORMALE**

### **II.2.1 - LA PROPORTIONNALITE AU NOMBRE D'HABITANTS**

L'article L.571 du CSP contient l'énoncé du principe selon lequel le nombre des officines doit être proportionnel au nombre d'habitants ; il en résulte que si le quorum défini par la loi se trouve atteint dans une localité aucune création par voie normale ne peut être envisagée dans cette localité. (6)

Ce quorum est défini comme suit par les alinéas 2 et 5 de l'article L.571 du CSP :

« Une officine pour 3.000 habitants dans les villes de 30.000 habitants et au-dessus ; une officine pour 2.500 habitants dans les villes d'une population égale ou supérieure à 5.000 habitants et inférieure à 30.000 habitants ».

(L. 25 février 1957) «dans les communes d'une population inférieure à 5.000 habitants, il ne peut être délivré qu'une licence par tranche entière de 2.000 habitants recensés dans les limites de la commune ».

(L. n° 95-115 du 4 février 1995) «une création d'officine peut toutefois être accordée dans une commune dépourvue d'officine et d'une population inférieure à 2.000 habitants lorsque les besoins de la population résidente et saisonnière sont insuffisamment couverts au regard de la carte départementale des officines de pharmacie ». (4)

Il est à noter que la carte départementale n'a pas encore vu le jour.

Son rôle sera d'apprécier :

- L'opportunité des créations demandées dans des communes dépourvues d'officine et d'une population inférieure à 2.000 habitants.
- L'opportunité des transferts demandés dans les communes

répondant aux même caractéristiques.

Quels que soient les nouveaux critères gérant les créations dans les communes de moins de 2.000 habitants, celles-ci sont rattachées à la voie normale.

Cette carte devrait entériner une jurisprudence abondante notamment sur les critères susceptibles de faire d'une commune un centre d'approvisionnement ainsi que ceux susceptibles de lui contester ce caractère. (3) (7)

Pour les trois départements du Haut-Rhin, du Bas-Rhin et de la Moselle le quorum est différent. En effet, ces trois départements correspondent aux territoires anciennement annexés par l'Allemagne. Ainsi, dès 1941, les lois allemandes, applicables dans ces départements, limitaient le nombre des officines d'une façon très stricte : en 1945, il existait en Alsace et en Lorraine environ une pharmacie pour 10.000 habitants. Le quorum adopté a donc cherché à respecter cette situation de fait et a été fixé par l'article L.572 du CSP à une officine pour 5.000 habitants : (2)

« Par dérogation aux dispositions de l'article L.571 aucune création ne peut être accordée dans les départements du Haut-Rhin, du Bas-Rhin et de la Moselle dans les villes où une licence a déjà été délivrée à une officine pour 5.000 habitants »

(L n° 95-115 du 4 février 1995) « Une création peut, toutefois, être accordée dans une commune dépourvue d'officine et d'une population inférieure à 5000 habitants lorsque les besoins de la population résidente et saisonnière sont insuffisamment couverts au regard de la carte départemental des officines de pharmacie ». (4)

Un régime particulier existe également pour les départements d'outre-mer :

Article L.573 du CSP « De même pour chacun des départements de la Guadeloupe, de la Guyane Française, de la Martinique et de la Réunion, le ministre de la santé publique fixe les conditions dans lesquelles les créations d'officine peuvent être autorisées par le Préfet après avis du conseil central de la section E de l'Ordre National des pharmaciens. »

(Loi n° 94-43 du 18 janvier 1994) « pour le département de la Guyane, les quotas de population de 3.000, 2.500 et 2.000 mentionnés aux deuxième et cinquième alinéas de l'article L.571 sont fixés respectivement à 3.500, 3.000 et 2.500 habitants ». (4)  
(document n° 9)

**Art. L. 572.** Par dérogation aux dispositions de l'article L. 571 aucune création ne peut être accordée dans les départements du Haut-Rhin, du Bas-Rhin et de la Moselle dans les villes où une licence a déjà été délivrée à une officine pour 5 000 habitants. (L. n° 95-115 du 4 févr. 1995) « Une création d'officine peut, toutefois, être accordée dans une commune dépourvue d'officine et d'une population inférieure à 5 000 habitants lorsque les besoins de la population résidente et saisonnière sont insuffisamment couverts au regard de la carte départementale des officines de pharmacie ».

**Art. L. 573.** De même, pour chacun des départements de la Guadeloupe, de la Guyane française, de la Martinique et de la Réunion, le ministre de la santé publique fixe les conditions dans lesquelles les créations d'officines peuvent être autorisées par le préfet après avis du conseil central de la section E de l'Ordre national des pharmaciens (1).

(L n° 94-43 du 18 janv. 1994) « Pour le département de la Guyane, les quotas de population de 3 000, 2 500 et 2 000 mentionnés aux deuxième à cinquième alinéas de l'article L. 571 sont fixés respectivement à 3 500, 3 000 et 2 500 habitants. »

---

(1) Cf. arrêté du 22 juin 1992 (J.O. 1<sup>er</sup> juill.). Dans le cas de Mayotte, V. ord. n° 1070 du 1<sup>er</sup> oct. 1992, art. 47. (J.O. 3 oct.). V. également l'article 28 de la loi n° 92-1279 du 8 déc. 1992 validant les licences accordées avant le 10 janvier 1992 dans les différents DOM.

## **II.2.2 - LE NOMBRE D'HABITANTS**

Pour parfaire la définition de la population prise en compte pour effectuer une création par voie normale, un décret précise que : « La population dont il est tenu compte pour l'application de l'article L.571 du code de la santé publique est la population municipale totale, telle qu'elle est définie par le décret ayant ordonné le dernier dénombrement général de la population ». (Décret n°65-1128 du 22 décembre 1965 - dispositions réglementaires).

### **II.2.2.1 - Définition de la population légale du recensement de 1990**

« La population est recensée au lieu de «résidence principale » qui n'est donc pas toujours l'endroit où se trouvent les personnes à la date précise du recensement.

Ainsi la population recensée est l'ensemble des personnes résidant en France, on ne recense pas les français vivant à l'étranger ni les étrangers en visite ou de passage.

Dans un premier temps, le décompte des questionnaires remplis par les habitants a permis de déterminer pour chaque commune la population totale somme de la population municipale et de la population comptée à part. »

Pour la création par voie normale, la population de référence est la population municipale totale qui comprend :

« - les personnes qui ont leur résidence principale dans la commune, y compris les militaires et les élèves internes recensés dans un établissement de la commune ou d'une autre commune et qui ont leur résidence personnelle dans la commune,

- les personnes vivant dans les collectivités de la commune c'est à dire :

1. les travailleurs logés dans un foyer
2. les étudiants logés dans une cité universitaire ou un foyer d'étudiants
3. les personnes âgées vivant dans une maison de retraite ou un hospice
4. les personnes hospitalisées ou en traitement pour plus de trois mois
5. les membres d'une communauté religieuse
6. les personnes recueillies dans un centre d'hébergement ou dans un centre d'accueil

7. les personnes vivant dans d'autres types de collectivités :
- les personnes sans abri ou vivant dans les habitations mobiles recensées dans la commune
  - les marinières rattachés à la commune quelque soit leur lieu de recensement. »

Mais la population municipale totale ne comprend pas la population comptée à part :

1. les militaires logés dans les casernes, camps ou assimilés, de la commune et qui n'ont pas de résidence personnelle sur la commune,
2. les élèves internes de tous les établissements d'enseignement publics ou privés avec internat, y compris les élèves des établissements d'éducation surveillée de la commune et qui n'ont donc pas de résidence personnelle sur la commune,
3. les détenus vivant dans les établissements pénitentiaires de la commune
4. les personnes sans domicile fixe rattachées administrativement à la commune mais recensées dans une autre commune,
5. les personnes vivant dans une collectivité de catégorie 1 à 4 d'une autre commune et ayant déclaré avoir leur résidence personnelle dans la commune. (2)

#### **II.2.2.2 - Les recensements partiels**

En raison de l'espacement entre deux recensements (le précédent recensement a eu lieu en 1990), il est procédé dans certaines communes en expansion démographique à des recensements dits partiels. Les nouveaux chiffres de population sont établis par arrêté du ministre de l'intérieur comme l'a autorisé le décret n° 55-731 du 25 mai 1955.

Le décret n° 55-903 du 7 juillet 1955 a ensuite rendu applicable les dispositions du premier décret « pour la détermination du nombre d'officines de pharmacie pouvant être ouvertes dans les conditions prévues à l'article L.571 du CSP ». En effet, le décret

précise qu' «un arrêté du ministre de la santé publique et de la population pourra déclarer que le chiffre de la population d'une commune, fixé par arrêté conjoint du ministre de l'intérieur et du ministre des finances et des affaires économiques en application du décret du 25 mai 1955, servira de base pour déterminer le nombre d'officines de pharmacies pouvant être ouvertes dans cette commune ». (8)

### II.2.3 - NOTION DE CENTRE D'APPROVISIONNEMENT

Nous avons vu dans l'alinéa 5 de l'article L.571 que dans les communes d'une population inférieure à 2000 habitants, on doit non seulement tenir compte de l'ensemble de la population résidant sur la commune mais encore de la population qui s'y approvisionne, c'est à dire effectivement desservie par cette commune, sous réserve que les officines déjà existantes soient assurées chacune du minimum légal à desservir.

La notion de centre d'approvisionnement n'est pas exactement définie, ce qui va provoquer des problèmes d'appréciation lors de l'étude de dossiers reposant sur ce mode de création. (6)

Par exemple, le Conseil d'Etat a précisé que :

« le pouvoir attractif d'un supermarché joue [...] dans l'appréciation des «tombées» pour la création par la voie normale [...] »

« l'implantation de médecins généralistes, et à fortiori de spécialistes, dans une commune rurale draine inmanquablement toute ou une partie de la population des communes avoisinantes dépourvues ou non de cabinets médicaux et dépourvues d'officine ». (CE 15 janvier 1982, Conseil Régional de l'ordre des pharmaciens d'Alsace – Madame Ercewein).

On peut donc estimer qu'une commune constitue un centre d'approvisionnement pour la population avoisinante si elle dispose d'infrastructures suffisantes sur le plan commercial, culturel et dans le domaine médical, paramédical ; et ceci d'autant plus que les communes voisines ne possèdent pas ce type de structures.

Mais l'attraction économique n'est pas seule à intervenir. En effet, la population peut choisir un centre plus qu'un autre suivant la distance, la configuration géographique, la commodité de circulation ou l'attraction d'ordre sentimental ou traditionnel. D'ailleurs, l'INSEE calcule un coefficient d'attraction d'une commune en

fonction, entre autres, de ces paramètres. Ce coefficient est un bon élément d'information en vue de la création par la voie normale.

La notion de centre d'approvisionnement reste donc un élément difficile à évaluer et une source de litiges non seulement pour le Préfet lorsqu'il doit décider ou non de l'octroi de la licence, mais aussi lorsqu'une procédure de recours est engagée par les parties se considérant lésées par la décision préfectorale. (2)

Voici un exemple illustrant bien le problème des créations par voie normale dans des communes de moins de 2000 habitants. Il s'agit d'un extrait de jugement du Conseil d'Etat statuant sur une demande d'annulation du jugement du TA de Rouen (15 février 1995) rejetant une demande d'annulation de l'arrêté du 13 mai 1991 accordant une licence par voie normale pour l'ouverture d'une pharmacie à F. le B. Voici l'arrêt :

« considérant qu'il ressort des pièces du dossier, d'une part, que la commune de F. le B., qui compte 1420 habitants selon le recensement 1990, doit être regardée, en raison de la configuration des lieux ainsi que de l'implantation de nombreux commerces, de services publics et de plusieurs services médicaux, comme constituant [...] un centre d'approvisionnement pour une partie de la population des localités avoisinantes, d'autre part, que tant l'officine de Mme C... que les officines voisines sont assurées chacune de desservir une population d'au moins 2000 habitants, qu'ainsi en autorisant Mme C... à créer une officine de pharmacie à F. le B. par un arrêté du 3 mai 1991, le Préfet n'a pas fait une inexacte application des dispositions précitées du 3ème alinéa de l'article L.571 du CSP, que dès lors les requérants ne sont pas fondés à se plaindre que, par le jugement attaqué, le TA de Rouen a rejeté leur demande tendant à l'annulation de cet arrêté. » Conseil d'Etat, Syndicat des Pharmaciens de la S-M., 3 juin 1998, Req. n° 168-947. (9)

#### **II.2.4 - L'EMPLACEMENT DE L'OFFICINE A CREER**

Article L.571 du CSP (L. 25 février 1957) «dans tous les cas le Préfet peut imposer une distance minimum entre deux officines ».

Cet alinéa de l'article L.571 n'étant pas très précis, il a été complété par la Loi n° 94-43 du 18 janvier 1994 figurant dans le même article L.571 : « Lorsque la création d'une officine ou son transfert en provenance d'une autre commune peut être autorisé

en application des 2ème et 4ème alinéas du présent article, le Préfet peut, en vue d'assurer une desserte satisfaisante de la population, désigner par arrêté le ou les secteurs de la commune dans laquelle l'officine devra être située ».

Ainsi le Préfet dispose des pouvoirs nécessaires pour interdire l'ouverture d'une officine à un emplacement qu'il ne juge pas assez éloigné des officines préexistantes, mais il ne les utilise qu'exceptionnellement. (8)

En effet, les créations par voie normale sont exceptionnelles dans les moyennes et grandes villes qui, presque toutes, comptent un nombre d'officines égal ou supérieur à la proportion fixée par la loi. Il n'en est pas de même en matière de transfert comme nous le verrons plus loin.

#### **II.2.5 - INCIDENCE DES PHARMACIES A STATUT PARTICULIER SUR LE QUORUM.**

Les pharmacies hospitalières n'entrent jamais en compte dans l'appréciation du quorum ; de même que les pharmacies mutualistes ou dites « des mines » bien que ces dernières aient une activité proche des officines du secteur libéral :

« les pharmacies mutualistes, qui ont une clientèle spécifique et ne sont pas ouvertes à l'ensemble de la population, n'ont pas à être prises en compte pour le calcul de la clause numérique applicable aux autorisations de création de pharmacies prévues selon la procédure normale » (CE 3 février 1984, Conseil de l'Ordre des Pharmaciens de Rhône-Alpes). (2)

Mais si le Préfet est « dans l'obligation légale d'accorder la création sollicitée », lorsque le nombre d'officines ouvertes au public est inférieur au quorum fixé par l'article L.571, sans avoir à se préoccuper du nombre de mutualistes clients de leur pharmacie, il peut arriver en conséquence que le nombre des habitants non mutualistes soit bien trop faible pour justifier la présence dans la localité de deux officines qui ne peuvent ainsi être assurées d'un minimum suffisant de clients à desservir. (8)

## **II.3 - LA CRÉATION PAR VOIE DÉROGATOIRE**

### **II.3.1 - CONDITIONS REQUISES POUR L'OCTROI D'UNE DEROGATION**

Article L.571 (loi n° 94-43 du 18 janvier 1994, art 18) « [...] si les besoins réels de la population résidente et de la population saisonnière l'exigent, des dérogations à ces règles peuvent être accordées par le Préfet après avis motivé du directeur régional des affaires sanitaires et sociales, du pharmacien inspecteur régional de la santé, du conseil régional de l'Ordre des Pharmaciens et des syndicats professionnels.

Les besoins réels de la population résidente et de la population saisonnière mentionnées à l'alinéa précédent sont appréciés notamment au regard de l'importance de la population concernée, des conditions d'accès aux officines les plus proches et de la population que celles-ci resteraient appelées à desservir. Le Préfet précise, dans sa décision, les populations prises en compte pour l'octroi des licences ».

La possibilité de dérogation prévue expressément par l'avant dernier alinéa de l'article L.571 du CSP précité ne saurait être considérée comme un pouvoir discrétionnaire du Préfet.

La dérogation accordée doit être justifiée par des motifs inspirés de l'intérêt de la santé publique et l'examen du dossier doit faire apparaître des circonstances de nature à rendre nécessaire l'ouverture d'une nouvelle officine pour satisfaire les besoins de la population locale.

Ces besoins peuvent être appréciés en fonction de facteurs divers, notamment à caractère démographique, topographique ou économique.

Selon les dispositions de la circulaire n° 676 du 4 août 1986, s'agissant d'une mesure dérogatoire, le refus est le cas normal et l'octroi l'exception. La décision prise doit être motivée dans les deux hypothèses. Or il s'avère que la dérogation est la voie majoritairement utilisée. (tableaux n° 1 et n° 2).

**Evolution des créations d'officines de 1988 à 1998 en France**

<b>ANNEE</b>	<b>VOIE NORMALE</b>	<b>VOIE DEROGATOIRE</b>	<b>TOTAL</b>
<b>1988</b>	52	143	195
<b>1989</b>	44	126	170
<b>1990</b>	35	85	120
<b>1991</b>	53	99	152
<b>1992</b>	50	58	108
<b>1993</b>	31	45	76
<b>1994</b>	26	62	88
<b>1995</b>	21	30	51
<b>1996</b>	23	41	64
<b>1997</b>	34	44	78
<b>1998</b>	23	43	66

**Pourcentage des créations d'officines**  
**par voie normale et par voie dérogatoire**  
**par rapport au nombre total de créations d'officines en France**

<b>ANNEE</b>	<b>% <math>\frac{VN}{T}</math></b>	<b>% <math>\frac{VD}{T}</math></b>
<b>1988</b>	26,67%	73,33%
<b>1989</b>	25,88%	74,12%
<b>1990</b>	29,17%	70,33%
<b>1991</b>	34,87%	65,13%
<b>1992</b>	46,30%	53,70%
<b>1993</b>	40,79%	59,21%
<b>1994</b>	29,54%	70,46%
<b>1995</b>	41,17%	58,83%
<b>1996</b>	35,93%	64,07%
<b>1997</b>	43,59%	56,41%
<b>1998</b>	34,85%	65,15%

L'autorisation d'ouverture d'une officine en dérogation est accordée pour un emplacement déterminé, compte tenu des besoins d'un certain groupement de population, tels qu'ils peuvent notamment exister dans un secteur ou un quartier en expansion nouvelle. A l'origine le texte de la loi était rédigé de la manière suivante :

« Si les besoins de la population l'exigent, des dérogations à ces règles peuvent être accordées ».

Or les termes peu précis « besoins de la population » ont été remplacés, lors de la loi n° 87-588 du 30 juillet 1987, et repris dans la loi n° 94-43 du 18 janvier 1994, par « besoins réels de la population résidente ou saisonnière ».

Ceci a pour but d'exiger que soient prises en considération pour une création d'officine par voie dérogatoire, les seuls besoins réels de la population locale, c'est à dire résidente, et de la population saisonnière, à l'exclusion de la clientèle de passage. En effet, sa seule existence, en l'absence de population sédentaire ne suffit pas (cas d'un centre commercial isolé). En revanche, on peut « faire valoir » la notion de centre d'approvisionnement (vu précédemment) ou l'argument d'une surpopulation de personnes âgées nécessitant plus de proximité. Enfin, une infrastructure médicale ou paramédicale peut favoriser la création par voie dérogatoire. (10)

### **II.3.2 - LA POPULATION CONSIDEREE**

#### **II.3.2.1 - La population résidente**

A l'occasion de plusieurs affaires de litiges, le Conseil d'Etat a défini que la population résidente doit s'entendre comme visant non seulement la population de la commune ou du quartier dans lequel la création d'une officine est envisagée, mais aussi la population des communes avoisinantes dépourvues d'officines ou des quartiers voisins non déjà desservis par une officine. (2)

#### **II.3.2.2 - La population saisonnière**

Le Conseil d'Etat la définit comme étant la population résidant temporairement dans la commune, les travailleurs saisonniers, la population estivale importante, les habitants des résidences secondaires, les usagers d'un port de plaisance. (11)

### II.3.2.3 - La population future

Le Conseil d'Etat affirme qu'il est possible de tenir compte de la population «qui résulte d'un accroissement futur mais d'ors et déjà certain d'un nombre d'habitants ». De ce fait, cette population n'apparaît pas à priori distincte de la population dite résidente. Mais il exclut le «nombre des habitants dont l'installation était seulement attendue d'un développement futur mais non encore déterminé de ce quartier » (Conseil d'Etat 20 juillet 1971, Dame Roume).

Seront ainsi retenus comme valables :

- Les logements en cours de construction (Conseil d'Etat 21 juillet 1970 Syndicat des pharmaciens de l'Aude)
- Les permis de construire délivrés récemment ou en voie de réalisation (Conseil d'Etat 3 juin 1983 Mme Gommez-Vaez) (1) (2)

### II.3.2.4 - Exemple

Lors d'un litige, le Conseil d'Etat s'était prononcé en faveur d'une création par voie dérogatoire qu'il a considéré comme justifiée en estimant que le quartier retenu par M. L... (le demandeur) était récemment urbanisé et comptait plus de 2000 habitants à desservir bien que le recensement de 1990 ait noté une diminution de la population de V...

Voici l'arrêt du Conseil d'Etat :

«[...] Considérant qu'il résulte des pièces du dossier que le quartier de la ville de V... où M. L ... projette d'implanter une officine se compose pour l'essentiel d'une zone récemment urbanisée comportant, en plusieurs immeubles collectifs, 564 logements dont les habitants sont éloignés de tout autre officine ; que le quartier que M.L... souhaite desservir inclut également de nombreuses maisons individuelles situées à proximité immédiate du local envisagé au sud de la rue C... ; qu'au total, et sans qu'il soit besoin de prendre en compte les personnes résidant dans deux foyers pour personnes âgées, la population concernée par le projet envisagé excède 2000 personnes ; que les besoins d'une telle population justifient l'implantation d'une nouvelle officine [...] »(Conseil d'Etat , Chambre Syndicale des pharmaciens de la Haute Saône et autres, 29 décembre 1997, req. n° 159426) (12)

Ainsi quelque fois seule la population résidente récente et future d'un quartier en pleine expansion permet d'obtenir une licence pour une création par voie dérogatoire.

### II.3.3 - LA NOTION DE QUARTIER ET DE SECTEUR

Il s'agit tout d'abord de différencier les deux. Un secteur peut comprendre plusieurs communes assez petites alors que le quartier représente une partie d'une commune assez importante. Ces deux notions sont assez vagues bien qu'elles soient très importantes, en particulier depuis l'arrêt Demoiselle Jacob de 1961 qui a substitué la priorité par quartier à la priorité par commune pour les demandes de création par voie dérogatoire (comme nous l'avons vu précédemment).

Toutefois le terme de quartier présente le grave inconvénient de ne répondre à aucune définition juridique ou administrative : c'est en effet une question essentiellement de fait qui résulte de la topographie, d'usages locaux, de courants commerciaux et du comportement probable d'une clientèle.

La délimitation du quartier se fait souvent en fonction des axes de circulation, ou dans d'autres cas en tenant compte d'une voie ferrée ou de zones de séparation non bâties. Par exemple, le Conseil d'Etat a déclaré par un arrêt du 3 octobre 1969 que «deux zones séparées l'une de l'autre par une voie ferrée et de larges espaces non bâtis...ne peuvent être regardées comme formant un seul et même quartier » (Conseil d'Etat 3 octobre 1969, Arnaud : Doc.pharm. 548). (3)

Le Préfet a la possibilité de désigner un ou plusieurs secteurs susceptibles d'accueillir toute nouvelle officine afin d'en éviter une concentration exagérée dans certains centres commerciaux des villes au détriment d'autres zones moins commerçantes. Cette possibilité offerte au Préfet est importante car elle va jouer sur l'antériorité des dossiers.

En présence d'un ou plusieurs secteurs d'implantation désignés, et si la désignation d'un ou plusieurs secteurs intervient avant une demande de création, la licence devra être accordée au premier dossier complet pour le secteur ou l'un des secteurs désignés. Il ne semble pas souhaitable que la désignation soit contemporaine au dépôt. On peut s'attendre dans ce cas à un contentieux important, notamment dans

le cas où le secteur désigné profite à un pharmacien qui ne serait pas le premier requérant dans la commune.

En l'absence de secteurs ou de quartiers désignés, la préférence sera donnée au premier dossier complet.

Dans tous les cas le Préfet peut imposer une distance minimale entre deux officines, comme nous l'avons déjà vu.

Pour la voie dérogatoire, le Conseil d'Etat a été amené de longue date à substituer la priorité par quartier à la priorité par commune. Le Préfet doit accorder la licence au candidat qui le premier a présenté une demande régulière tendant à bénéficier d'une licence dans le quartier où la dérogation est envisagée. (3)

#### **II.4 - LE PROJET DE RÉFORME LÉGISLATIVE**

La création par voie dérogatoire disparaîtrait purement et simplement dans l'hypothèse où le projet de loi élaboré par le gouvernement en concertation avec la profession serait adopté par les parlementaires.

Une création (nécessairement par voie normale) serait alors possible dans les cas suivants :

- ◆ Pour les communes de 30 000 habitants et plus le seuil demeurerait fixé à 3000 habitants.
- ◆ Pour les communes de 2500 habitants et plus (jusqu'à 30 000) le seuil serait fixé à 2500 habitants.
- ◆ Dans les communes de moins de 2500 habitants une création ne pourrait être accordée que s'il n'existe pas déjà une officine dans une zone géographiquement constituée de la commune cible et des communes contiguës dont la population globale doit être au moins de 2500 habitants. La population ainsi prise en compte ne devra pas déjà avoir été prise en compte pour la création d'une autre officine. (13)

### **III - LA CREATION : DE LA THEORIE A LA PRATIQUE**

#### **III.1 - LA RECHERCHE DE LA COMMUNE**

Le pharmacien désirant créer une officine dans une région doit se renseigner sur le développement de celle-ci. Une fois la région sélectionnée, il doit choisir une commune en plein essor puis un quartier dynamique.

Pour sa recherche , plusieurs partenaires peuvent l'aider en lui offrant la possibilité de consulter des documents.

En ce qui concerne le choix de la région, le pharmacien la choisit soit par affinité (ce qui est souvent le cas), soit pour son essor mais il semble plus aisé de monter un dossier de création dans une région que l'on connaît bien que dans une région inconnue.

##### **III.1.1 - L'I.N.S.E.E.**

L'Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques est une structure administrative qui émet des séries de documents permettant de mieux cadrer les projets de création. (11)

Ces documents sont regroupés dans l'inventaire communal 1998. Cet inventaire est une opération essentielle du dispositif d'informations localisées particulièrement utile en milieu rural et dans les petites et moyennes agglomérations. Il apporte une synthèse sur la vie et l'équipement des communes . Cet inventaire a pour objectifs principaux :

- Mettre à jour un certain nombre d'information sur les communes françaises ;
- Permettre de mieux connaître le cadre de vie au niveau local en réalisant un inventaire des commerces, services, et équipements fréquentes par les particuliers ;
- Mesurer la densité d'implantation des commerces, services et équipements ainsi que la proximité d'accès de ces derniers ;
- Dresser pour les bourgs et les petites villes , la carte des attractions générées par la fréquentation de certains équipements.

Ainsi pour le pharmacien qui cherche à créer, l'inventaire communal permet une analyse de la densité des équipements, d'évaluer le pouvoir d'attraction des communes

déjà équipées d'officines, d'apprécier la clientèle potentielle des zones non pourvues et de localiser les autres pharmacies. (14)

La recherche dans l'inventaire communal se déroule en 2 étapes :

### **III.1.1.1 - Première étape : La cartographie**

La cartographie de l'inventaire communal permet de mettre en évidence la localisation des équipements et des services. La carte apporte dans ce domaine une vision à la fois plus détaillée et plus synthétique, et c'est donc le complément indispensable des tableaux chiffrés du communoscope que nous verrons lors de la seconde étape.

Sur ces cartes, la présence ou l'absence d'un équipement ou d'un service, la proximité d'accès, la distance à parcourir pour y accéder, les déplacements des habitants y seront particulièrement mis en lumière.

Pour le pharmacien , plusieurs cartes semblent intéressantes à consulter :

- Présence de médecins et de pharmaciens ; (carte n° 1)
- Attractivité des établissements de santé ; (carte n° 2)
- Action sociale pour les personnes âgées :  
Les établissements. (carte n° 3)

Ces trois cartes sont des exemples de ce que l'on peut trouver dans l'inventaire communal. Le pharmacien voulant créer peut trouver de nombreuses autres cartes intéressantes.

Nous allons reprendre ces 3 exemples et voir comment déchiffrer ces cartes :

Sur la première carte est relevé le nombre de médecins généralistes, ayant une activité libérale, installés dans la commune, quelque soit leur mode d'exercice : individuel ou en cabinet, à titre permanent ou non.

Dans le cas d'un cabinet de groupe (par exemple un cabinet de 3 médecins généralistes) le nombre de praticiens faisant partie du cabinet est indiqué.

Pour les pharmacies, sur la carte, c'est le nombre d'officines qui est répertorié et non le nombre de praticiens.

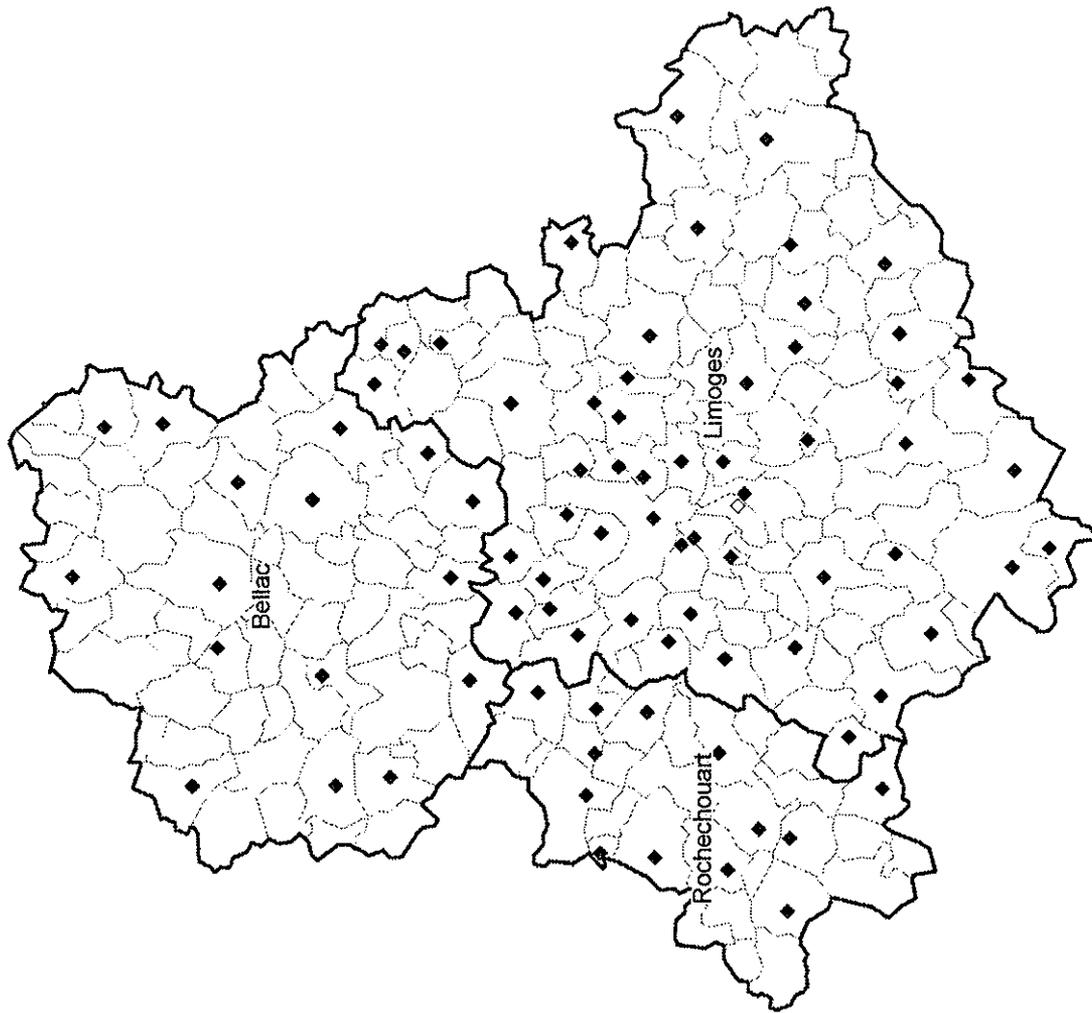
Pour la lecture de la carte, chaque symbole représente suivant sa couleur la présence du médecin ou du pharmacien ou des 2 simultanément.

# HAUTE-VIENNE

## Santé, action sociale

### Présence de médecins et pharmaciens

Carte n°1



#### Analyse

- ◆ Médecin généraliste
- ◇ Pharmacie
- ◆ Les deux

#### Limites administratives

- Communes
- Noms et contours des arrondissements

# HAUTE-VIENNE

Santé, action sociale

Attractivité des établissements de santé



Carte n°2

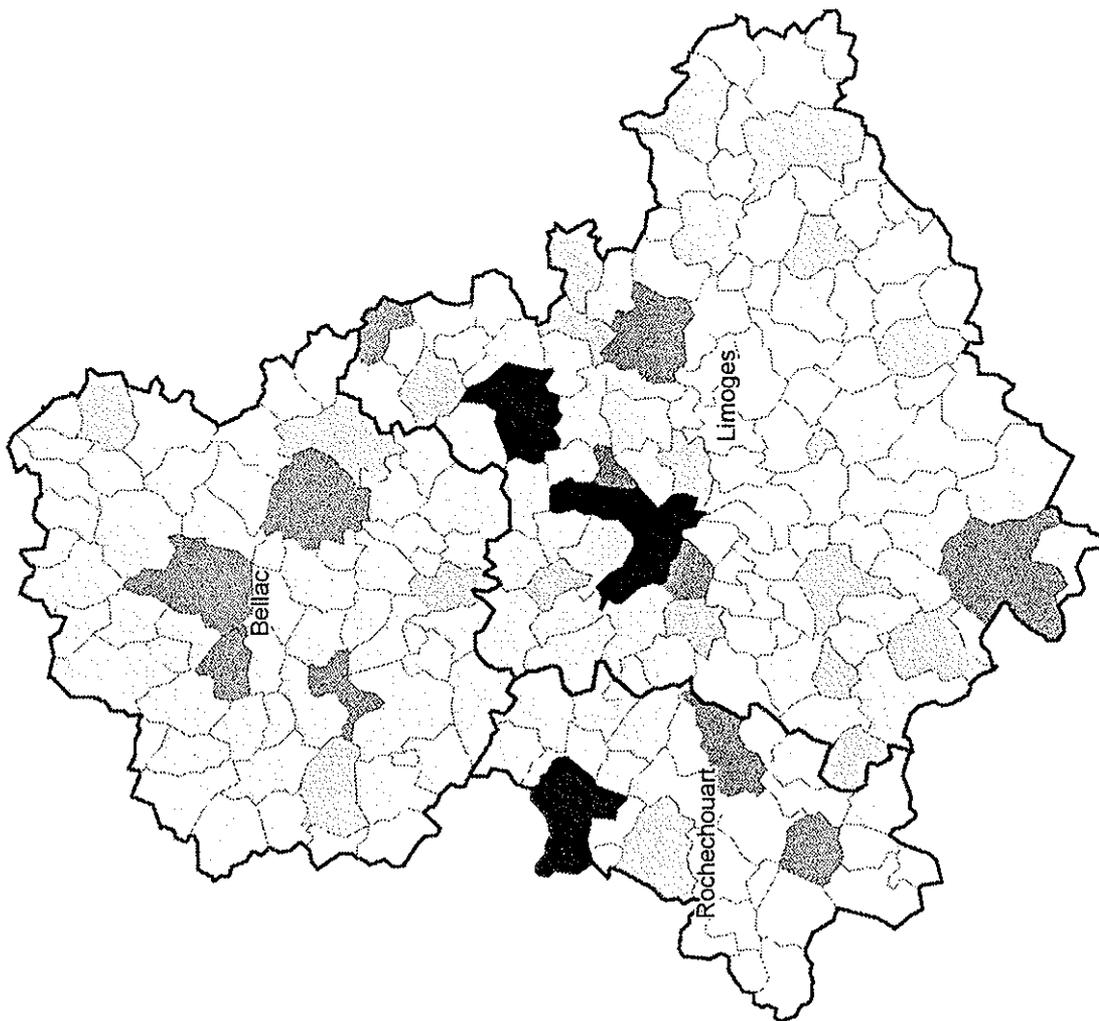
Limites administratives

Communes

Contours des arrondissements

**Action sociale pour les personnes âgées : les établissements**

Carte n°3



**Centre de soins de jour**  
**Foyer-restaurant**  
**Maison de retraite**

Les trois des équipements  
Deux des équipements  
Un des équipements  
Aucun équipement

**Limites administratives**

□ Contours et noms des arrondissements

La seconde carte est une carte dite à « oursins » représentant l'attractivité des établissements de santé.

Sont pris en compte sous le vocable « établissement de santé » les établissements publics ou privés où sont effectués tous les actes médicaux ou chirurgicaux. Ces établissements possèdent outre les lits d'hospitalisation, les installations et appareils nécessaires au diagnostic et au traitement des malades et des blessures.

Sont inclus :

- l'hôpital local
- le centre hospitalier
- le CHR
- le CHU

En revanche sont exclus :

- les établissements réservés aux soins d'un type particulier de maladie (spécialisés dans la lutte contre le cancer ou les maladies mentales par exemple)
- les maisons de retraites médicalisées
- les établissements spécialisés de maternité
- les établissements de moyen et/ou de long séjour
- les établissements thermaux

Sur la carte, les communes non équipées sont reliées par un trait aux communes qu'elles fréquentent. Les attractions croisées entre les communes d'un département et celles de départements limitrophes figurent sur la carte .

La troisième carte prend en compte l'existence d'un établissement pour personnes âgées s'il est situé sur le territoire de la commune.

Les 3 types d'établissements pris en compte sont :

- les centres de soins de jour :

Ils se définissent comme une unité thérapeutique destinée aux personnes âgées et présentant des difficultés d'ordre physique, psychologique ou sociale. Son but est de compléter le système de soins existant pour le maintien à domicile

- les foyers restaurants :

Ce sont des établissements gérés par un bureau d'aide sociale ou une association sans but lucratif. Ils sont ouverts aux personnes âgées, notamment celles bénéficiant d'une aide sociale pour les repas.

- les maisons de retraite :

Ce sont des hébergements collectifs pour personnes âgées, de statut public ou privé, offrant un ensemble de prestations comprenant l'hébergement, la restauration complète, l'entretien du linge et des chambres. Ces maisons de retraite peuvent être médicalisées ou non.

sont inclus dans la carte :

- la section « hospice–maison de retraite » rattachée à un hôpital
- la maison d'accueil pour personnes âgées (MAPA)
- la maison d'accueil pour personnes dépendantes (MAPD)
- le foyer–logement qui est un ensemble de logements individuels, public ou privé, destinés aux personnes âgées valides, vivant seules ou avec leur conjoint et ayant besoin occasionnellement d'être aidées. Elles peuvent apporter leur mobilier et y faire la cuisine.

Sur la carte, chaque commune est coloriée suivant le nombre de services présents, de 0 à 3.

Il y a de nombreuses autres cartes intéressantes à consulter pour pouvoir sélectionner un canton ou une commune dans laquelle l'installation d'une officine est envisageable.

Après avoir consulté les cartes, le pharmacien peut passer à la seconde étape qui est la consultation du comunoscope. (14)

### **III.1.1.2 - Deuxième étape : Le comunoscope**

Il regroupe les résultats chiffrés pour chaque commune et chef-lieu de canton. Il présente également des comparaisons avec l'inventaire de 1998. Le pharmacien peut ainsi obtenir un tableau rassemblant les données suivantes pour toutes les communes du département : (tableau n° 3)

- la population
- la distance à la commune la plus fréquentées
- le niveau d'équipement

# Commune de **Couzeix**

## Santé et action sociale

© INSEE SCEES inventaire communal 1998

Equipement	Existence ou nombre	Distance à la commune fréquentée	Communes équipées			
			du département		de taille équivalente en %	
			Nombre	%	Région	France
<b>Etablissements publics ou privés</b>						
Etablissement de santé	NON	8	6	3.0	20.0	27.6
Ambulance	NON	8	45	22.4	70.0	69.6
Centre médico-social, dispensaire et centre de soins	NON	///	23	11.4	80.0	53.3
<b>Fonctions médicales et paramédicales (libérales)</b>						
Dentiste	2	-	54	26.9	100.0	99.1
Infirmier ou infirmière	5-8	-	90	44.8	100.0	98.6
Laboratoire d'analyses médicales	1	-	8	4.0	70.0	67.4
Masseur-kinésithérapeute	1	-	62	30.8	100.0	99.3
Médecin généraliste	5-8	-	82	40.8	100.0	100.0
Pharmacie	3-4	-	72	35.8	100.0	100.0
<b>Action sociale pour les personnes âgées</b>						
Aide ménagère à domicile	NON	///	199	99.0	80.0	93.8
Portage de repas à domicile	OUI	-	196	97.5	100.0	74.0
Soins à domicile	NON	///	197	98.0	70.0	77.4
Surveillance à domicile	NON	///	150	74.6	70.0	74.8
Centre de soins de jour	NON	///	7	3.5	40.0	19.4
Foyer - restaurant	NON	///	11	5.5	30.0	36.5
Maison de retraite	NON	///	34	16.9	70.0	75.1
<b>Action sociale pour les enfants en bas-âge</b>						
Crèche familiale	NON	///	11	5.5	20.0	35.9
Crèche collective, mini- crèche	NON	///	7	3.5	20.0	39.7
Halte garderie	NON	///	20	10.0	40.0	76.1
<b>Autres services d'aide sociale</b>						
Aide ménagère à domicile (hors personnes âgées)	OUI	-	163	81.1	80.0	79.4
Soins à domicile (hors personnes âgées)	OUI	-	176	87.6	90.0	69.3
Association d'aide à la recherche d'un emploi	OUI	-	22	10.9	90.0	84.2
Institut de formation continue public ou privé	NON	///	7	3.5	40.0	24.7

- le niveau des équipements essentiels
- l'éloignement des équipements
- l'éloignement des produits et services

Mais également pour chaque commune :

- les données de cadrage
- les artisanats, commerces et services
- l'alimentation et les services généraux
- les produits et services disponibles dans la commune
- l'enseignement
- la santé et l'action sociale
- les sports, loisirs et cultures
- la capacité d'accueil touristique
- les causes d'attraction touristique

A ce stade, le pharmacien dispose de tous les renseignements pour sélectionner les communes intéressantes. Le nombre de pharmacies par commune étant indiqué, il est facile de calculer le quorum en fonction des résultats du plus récent recensement de population afin de connaître la population municipale (seule prise en compte lors des demandes de créations par voie normale) et vérifier si le quorum est atteint. Le dernier recensement ayant eu lieu en mars 1999, il sera intéressant d'attendre les résultats pour monter le dossier.

La richesse en informations de l'INSEE est pratiquement sans limite et la remise à jour qui sera faite à la suite du recensement de mars 1999 permettra au pharmacien en quête d'une création d'avoir des informations utiles et précises. C'est donc dans le but d'éviter des pertes de temps en déplacements et en collectes d'informations sur le terrain qu'il faut utiliser ces sources, mais il est évident qu'il ne suffit pas de s'en contenter, la réalité sur le terrain est parfois différente des statistiques . (11) (14)

### **III.1.2 - LA MAIRIE**

Le maire connaît mieux que quiconque sa commune, ce sera donc l'interlocuteur privilégié pour vérifier les évolutions que le pharmacien désirent créer a envisagées au travers de l'inventaire communal. La prévision par exemple d'un grand chantier concernant un district ou une communauté urbaine ne peut être dévoilée que grâce aux services de la Mairie.

### III.1.3 - LES GROSSISTES

Ce sont des interlocuteurs privilégiés des pharmaciens d'officine. ils sont liés financièrement à la réussite de l'officine et donc depuis longtemps pour éviter les revers de leurs clients, ils mettent à la disposition des pharmaciens des cadres pour tous les renseignements .

Au terme de ces recherches, le pharmacien se trouve en face d'un projet arrêté sur une ou plusieurs communes. Il va donc falloir confirmer les hypothèses émises en établissant une étude de marché et, si celle-ci rend des conclusions positives, se mettre en quête d'un local. Dès que le local est déterminé, on pourra rassembler les documents nécessaires à l'élaboration du dossier. (11)

### III.2 - LE LOCAL

Les recherches précédentes permettent de sélectionner des sites potentiels de création qui ne posent à priori pas de problème de quorum ou de sur-densité d'officine.

Désormais, il va falloir réaliser une étude de marché afin de déterminer la viabilité financière de l'entreprise. cette viabilité va imposer des choix au niveau du site d'implantation : le local devra être disponible et situé pas trop près d'un confrère. (3)

#### III.2.1 - LA RECHERCHE D'UN LOCAL

Cette recherche ne se fait pas de façon aléatoire . En effet, la conduite à tenir n'est pas la même que ce soit dans un petit village qui n'a pas d'officine ou bien dans une grande ville avec un centre commercial ou avec une répartition en lotissement.

Il existe 3 axes de recherche pour trouver le local :

- la recherche personnelle
- la recherche auprès de la Mairie
- la recherche auprès des professionnels de l'immobilier. (3)

Nous allons voir comment se fait cette recherche au travers de 3 cas différents :

### **III.2.1.1 - cas d'une création dans un village ou une petite ville n'ayant pas d'officine**

Le choix du quartier ne sera pas difficile car généralement, il n'y a qu'un emplacement viable : le centre ville.

Dans ces petites villes, il n'est pas rare que le maire propose lui même un local car dans ces petites communes, l'arrivée d'une pharmacie est une aubaine qui entraînera le bienveillance des élus locaux. Il ne faut pas oublier qu'un arrêté doit être voté en conseil municipal (voir chapitre n° III.2.2)

Pour bien choisir l'emplacement du local, le pharmacien devra prendre son temps afin d'étudier les habitudes des villageois et de cerner d'éventuels développements urbains. En effet, il paraît évident que, si la pharmacie se trouve à l'opposé du village par rapport au nouveau lotissement de 100 habitations, les futurs clients se dirigeront vers la zone commerciale la plus proche. (3)

### **III.2.1.2 - Cas d'une création dans une ville possédant déjà une ou plusieurs officines**

Le pharmacien va devoir choisir un quartier pour s'implanter. Son choix va être guidé par différents points :

- Le Préfet peut prendre un arrêt imposant un ou des sites pour les créations futures. Le pharmacien devra s'y tenir faute de perdre sa priorité par rapport à d'autres dossiers ultérieurs plus conformes (comme nous l'avons déjà vu).
- L'implantation de ses confrères est déterminante. Il est impossible de s'installer dans une zone où la population pharmaceutique est déjà élevée.
- Si le quorum est atteint grâce à la construction d'une nouvelle zone d'habitation, le pharmacien aura intérêt à s'installer dans cette zone dans la mesure où une structure commerciale minimale est prévue.
- Une étude de marché devra être réalisée quartier par quartier avec l'aide de la municipalité.

Dés que le pharmacien aura choisi son quartier, il devra se mettre en quête du local. Il devra répondre aux besoins spécifiques de l'officine, être dans une zone de passage si possible, permettre des facilités pour le stationnement des voitures, être suffisamment éloigné de la concurrence tout en étant le plus proche possible des zones d'habitation. Si le pharmacien a compté dans son étude de marché une population

résidant dans des immeubles ou des cités, il devra installer son officine le plus proche possible de ces logements. La présence d'une école ou d'un autre centre d'activité à proximité est primordiale.

Dans cette quête, il est bon de faire appel à un professionnel de l'immobilier. Il possède un choix de locaux commerciaux et connaît souvent très bien sa ville. Des recherches personnelles sont possibles notamment si l'on veut construire son local ou transformer une habitation en local à usage commercial. (3)

### **III.2.1.3 - Cas d'une création dans un complexe commercial**

Que cette implantation se fasse dans une grande ville ou dans une petite ville, elle constituera un cas à part quant à sa mise en œuvre. Il faut dans ce cas respecter le cahier des charges imposé par les entrepreneurs et être très prudent sur certains centres qui risquent de ne pas fonctionner. En effet, si la création est envisagée au sein d'un petit centre commercial excentré par rapport au centre ville, il faudra bien étudier sa viabilité car il existe des pharmacies créées en périphérie de bourg, au sein de petits centres commerciaux fermant au bout d'une courte durée, qui ont de gros problèmes de subsistance par la suite.

Ces implantations ne sont pas sans poser quelques soucis d'ordre législatif et notamment pour les accès en cas de garde. (3)

### **III.2.2 - DIFFERENTES POSSIBILITES POUR L'ACQUISITION DU LOCAL**

Une fois le site d'implantation du local choisi, il va falloir acquérir soit l'emplacement pour faire construire le local, soit un local déjà existant, commercial ou non. Ensuite, il faut décider de le louer ou de l'acheter et ceci va influencer les pièces que le pharmacien devra fournir pour constituer son dossier.

Mais avant de voir les différentes pièces à fournir en fonction de l'option choisie, nous devons rappeler que les locaux destinés à accueillir une officine doivent remplir quelques conditions :

- Une surface suffisante de l'ordre de 100 m<sup>2</sup> minimum
- Une disposition propre à assurer une délivrance dans de bonnes conditions
- Une pièce servant de bureau
- Un laboratoire afin d'effectuer essais et préparations

- L'accès à l'officine doit être possible à toutes heures du jour ou de la nuit et en toute circonstance

Après avoir rappeler ces quelques règles pour bien choisir son local, voyons à présent les différentes possibilités pour l'acquérir. (3) (11)

### **III.2.2.1 - Acquisition d'un terrain à bâtir**

Pour bénéficier de l'antériorité, comme nous l'avons vu dans la première partie, il faut fournir 2 pièces essentielles pour constituer le dossier :

- La promesse de vente du terrain
- Le permis de construire

#### **◆ La promesse de vente**

Elle est à conclure avec le propriétaire du terrain. Il en existe 2 types :

- La promesse unilatérale :

« Une personne s'engage envers une autre sans que la seconde s'engage envers la première. » (Article L.103 du code civil)

En effet, le vendeur peut s'engager à vendre sans que l'acheteur soit obligé d'acheter . Lorsque cette sollicitation simple est acceptée en tant que promesse par le bénéficiaire, elle devient une promesse unilatérale de vente acceptée.

Le vendeur ne peut retirer son offre pendant le délai prévu (le délai d'option). L'acheteur n'est pas tenu d'acheter mais dans ce cas-là, il est dans l'obligation d'indemniser le vendeur.

L'enregistrement de la promesse de vente est obligatoire et doit se faire dans les 10 jours qui suivent sa signature.

Lorsque l'acheteur a manifesté sa volonté d'acquérir le terrain, il lève l'option et la promesse de vente devient une promesse synallagmatique.

- La promesse synallagmatique

« C'est un acte par lequel les partis s'engagent réciproquement les uns envers les autres. » (Article L.102 du code civil)

En fait, le vendeur s'engage à vendre et l'acheteur s'engage à acquérir.

Cette promesse équivaut à une vente puisque le bénéficiaire s'est engagé à acheter (Article 1598 du code civil).

L'acte notarié pourra se borner à constater cette promesse.

Ce type de promesse doit toujours être assorti d'une condition suspensive : l'obtention de la licence (seule condition suspensive admise par la DDASS).

L'effet du contrat est donc retardé jusqu'à la réalisation de la condition suspensive.

L'enregistrement de la promesse de vente est obligatoire et doit être faite dans les 10 jours qui suivent sa signature. (document n° 10)

#### ◆ **Le permis de construire**

C'est une simple police d'urbanisme qui est exigée pour toute construction quelque soit sa localisation, son usage, ou son maître d'ouvrage. Le constructeur s'engage en outre à respecter les règles de construction sous menace de sanctions à posteriori.

En général, c'est l'architecte qui se charge du dépôt du dossier de permis de construire. (3) (11)

#### **III.2.2.2 - Achat ou location d'un local à usage commercial**

Il faut obtenir du propriétaire une promesse de vente ou de location sous condition suspensive de l'obtention de la licence.

Si le local est vide de toute activité, seul un droit d'entrée ou le paiement d'un pas de porte peut être éventuellement demandé par le propriétaire.

En revanche, si un commerçant y exerce une activité, il faut alors obtenir en plus une promesse de vente du fond de commerce ou plus exactement du pas de porte puisqu'il y a changement d'activité. Une autorisation doit être demandée pour tout changement d'activité ; cependant l'ouverture d'une pharmacie n'est jamais mal perçue par un propriétaire de murs commerciaux. (3) (11) (document n° 11)

#### **III.2.2.3 - Achat ou location d'un local à usage d'habitation**

Dans ce cas, il faut obtenir, en plus de la promesse de vente ou de location, un permis de construire afin de pouvoir transformer le local en local à usage commercial. Il faut également obtenir de la Mairie une attestation certifiant que le local peut être affecté à un usage commercial.

PROMESSE DE VENTE (x)

----

Entre les soussignés :

M. . . . . demeurant . . . . .  
(propriétaire, locataire principal, gérant etc...) (1) :

- d'un local,
- d'un immeuble,
- d'un terrain sis . . . . .  
. . . . . (adresse exacte) (2),

D'une part,

et M. . . . . pharmacien, demeurant . . . . .  
. . . . .

D'autre part,

Il est convenu et arrêté ce qui suit :

M. . . . . s'engage à vendre à M. . . . .  
aux conditions ordinaires et de droit (1) :

- le local à usage commercial susvisé ;
- dans ledit immeuble, un local à usage commercial ;
- ledit terrain,

destiné à l'ouverture d'une pharmacie (ou : en vue de la construction d'un local à usage de pharmacie) dès qu'il ou elle aura obtenu la licence nécessaire à cet effet.

Description des lieux : . . . . .

. . . . .  
. . . . .

Prix : . . . . .

L'acquéreur déclare avoir pris connaissance des conditions susvisées, les approuver et s'obliger personnellement à y adhérer lors de la réalisation authentique des présentes.

Date et signature des contractants :

-----

(1) Rayer les mentions inutiles.  
(2) A défaut de numéro de rue, indiquer le numéro et la section de la matrice cadastrale.  
(x) EXTRAIT DE LA CIRCULAIRE N° 145 du 28 MARS 1966 de M. LE MINISTRE DES AFFAIRES SOCIALES.

PROMESSE DE LOCATION (x)

Entre les soussignés :

M. . . . . demeurant . . . . .  
(propriétaire, locataire principal, gérant etc.) d'un (immeuble, local) sis

à . . . . .  
. . . . . (adresse exacte) (1)

D'une part,

et M. . . . . pharmacien, demeurant à . . . . .  
. . . . .

D'autre part,

Il est convenu ce qui suit :

M. . . . . promet (ou s'engage à)

de donner le bail à M. . . . . qui accepte (le local à usage commer-  
cial susvisé ou : dans ledit immeuble, un local à usage commercial) destiné à l'ouverture  
d'une pharmacie, dès qu'il (ou elle) aura obtenu la licence nécessaire à cet effet.

Description des lieux : . . . . .  
. . . . .  
. . . . .

Prix : le loyer est fixé à la somme de . . . . .  
. . . . .

Durée du bail : le bail sera établi pour une durée de (2) . . . . .  
. . . . . et renouvelable par tacite reconduction.

Date et signature des contractants,

(1) A défaut de numéro de rue, indiquer le numéro et la section de la matrice cadastrale.

(2) Il est rappelé qu'aux termes de la loi du 12 mai 1965 modifiant le décret n° 53-960 du 30 septembre 1953, "la durée du contrat de location ne peut être inférieure à neuf ans".

(x) Extrait de la circulaire n° 145 du 23 mars 1966 de M. le Ministre des Affaires sociales.

De plus, si le local fait parti d'une copropriété, la demande de transformation doit être soumise au syndic qui se chargera de la proposer à l'assemblée des copropriétaires. Ces derniers après délibération accorderont ou refuseront l'autorisation de transformer le local. (3) (11)

#### **III.2.2.4 - Cas des Z.A.C.( Zone d'Aménagement Concerté )** **et des S.E.M. ( Société d'Economie Mixte )**

Le partenaire implante suivant les cas soit plusieurs petits centres commerciaux, disséminés sur la zone à urbaniser, soit un grand centre commercial autour d'un hypermarché.

Dans ces centres commerciaux, les locaux sont proposés « brut de béton » sans les travaux de finitions : vitrines, fermetures, raccordements d'eau, électricité, évacuation, chauffage, sols sont aux frais de l'acheteur ou du loueur qui a le plus souvent un cahier des charges sur le contrôle technique et la sécurité à respecter lors de la réalisation.

Si le pharmacien achète le local, il dépose lors de l'appel d'offre sous pli cacheté un prix hors taxes et moyennant une caution de 10 ou 15% garantit sa proposition.

Si le pharmacien loue le local, ce sera avec un bail commercial de 9ans dont le loyer est révisable tous les 3 ans suivant les indices définis par le gouvernement. Souvent s'ajoute une indemnité d'entrée qui peut également faire l'objet d'un appel d'offre. (3) (11)

#### **III.2.3 - ETUDE DE MARCHE**

Une fois le local choisi ou son emplacement, il faut procéder à une analyse de l'environnement sous ces différents aspects :

- géographique
- sanitaire
- économique
- administratif
- concurrentiel
- démographique

Ceci permet de connaître les zones d'influence et de chalandise de l'officine.

Pour illustrer cette étude de marché, nous allons nous appuyer sur le dossier de création de Madame Massaloux-Lamonnerie qui a obtenu sa licence en novembre 1995 et ouvert son officine à Couzeix en juillet 1996.

### **III.2.3.1 - Environnement géographique**

Autour du local ou de l'emplacement choisi, il faut étudier les différents axes routiers qui desservent la commune ainsi que ceux qui desservent directement l'officine.

Madame Massaloux-Lamonnerie a choisi un emplacement, pour faire construire son officine, situé avenue de Limoges (qui est la route nationale 147) au sud de la commune de Couzeix. Cet emplacement est donc desservi par la RN 147 Poitiers/Bellac/ Limoges qui traverse Couzeix, en constitue l'artère principale et a un flux circulatoire important (un comptage effectué en 1990 a relevé 16000 voitures par jour). L'emplacement est également desservi par la route de Saint-Gence/Nieul, très fréquentée par les résidents des bourgs avoisinants ainsi que par l'allée de Villefelix qui dessert la population de l'hippodrome, de l'Hermiterie et de Puydieu. (15)

Le pharmacien voulant créer doit donc mettre en évidence les axes routiers les plus fréquentés qui donnent accès à sa future officine. Il peut également mettre en valeur l'environnement urbain et ses éventuelles modifications. En effet, la présence ou la construction future d'un parking, d'une école, d'un supermarché, d'un marché, d'une cantine, d'un lotissement...s'avèrent un atout important pour la création.

Notre exemple se situe à la charnière du Couzeix ancien et du Couzeix récent, dans un quartier qui regroupe plusieurs lotissements anciens mais aussi des lotissements récemment construits. (11)

### **III.2.4 - ENVIRONNEMENT SANITAIRE**

La population sanitaire est représentée par :

- les prescripteurs
- les intervenants des secteurs paramédicaux
- les établissements de soins ( hôpitaux, maisons de retraite...)

En ce qui concerne les prescripteurs, il faut évaluer leur nombre, leur localisation, leurs spécialités et leurs habitudes de prescription. Quant aux centres paramédicaux, il faut étudier leur nature, leur localisation et leur influence. Il en va de même pour les établissements de soins. (11)

Pour la commune de Couzeix, madame Massaloux- Lamonnerie a établi la liste suivante :

- 8 médecins
- 8 infirmiers
- 2 chirurgiens- dentistes
- 2 masseurs- kinésithérapeutes
- 1 podologue
- 2 ambulanciers
- 1 laboratoire d'analyses médicales installé récemment (15)

### **III.2.5 - ENVIRONNEMENT ECONOMIQUE**

Le contexte économique local est appréhendé d'une part sur l'environnement immédiat (autres commerces, grandes surfaces, pôle de fréquentation, espaces verts...) et d'autre part sur l'emplacement commercial ( valeur, flux de clientèle, plans d'urbanisme...), la vie commerciale à travers ces manifestations, les habitudes locales ( transports, circulation, pôle d'attraction, fréquentation...) (11)

L'environnement économique de Couzeix se compose de :

- 4 supérettes
- 1 magasin « But »
- 2 boucheries
- 2 boulangeries
- divers commerces tels qu'un fleuriste, un magasin de meubles, un pressing, des tabacs- journaux, un magasin de porcelaine
- divers artisans
- 3 coiffeurs
- 3 guichets bancaires
- un marché important le samedi matin

Tous ces commerces représentent un centre d'attraction et d'approvisionnement pour la population de Couzeix et celles des environs ( et notamment celle de Chaptelat, commune proche de Couzeix ) . (15)

### **III.2.6 - ENVIRONNEMENT ADMINISTRATIF**

La proximité de centres administratifs n'est pas négligeable. Ces centres attirent les populations des quartiers ou des communes environnantes qui n'en possèdent pas. Il est donc toujours préférable de se trouver à proximité d'une Mairie, d'un bureau de poste ou d'un centre de sécurité sociale. Dans les petites communes, il apparaît important que l'endroit choisi puisse être proche de la Mairie, du bureau de poste ou d'une école. (11)

Couzeix possède des infrastructures qui sont des pôles d'attraction nécessaires et incontournables pour la population et ses environs :

- Mairie
- bureau de poste
- un collège d'enseignement général de 672 élèves qui regroupe les élèves de Saint- Gence, Nieul, Chaptelat et Couzeix.
- une école primaire avec 500 élèves
- une école maternelle avec 210 élèves
- un centre polyvalent
- plusieurs salles de sport
- un centre équestre et un hippodrome
- une école de musique (15)

### **III.2.7 - LA CONCURRENCE**

La concurrence est représentée par les pharmacies qui sont à proximité du lieu choisi pour établir la pharmacie à créer. Il faut donc enquêter sur leur nombre, leur localisation, leur importance, voir si elles sont spécialisées et étudier la personnalité des pharmaciens titulaires.

Il faut également se renseigner sur les éventuels transferts (puisqu'ils sont prioritaires sur la création).

Enfin, il ne faut pas négliger la grande distribution où la concurrence est certes limitée jusqu'ici au seul domaine de la dispensation des produits parapharmaceutiques, diététiques et diététiques infantiles mais qui a un impact important sur la stratégie commerciale à adopter par le pharmacien voulant créer. (11)

En ce qui concerne Couzeix, il n'existe pas de centre de parapharmacie et les supérettes présentes n'ont pas ou peu de gammes de cosmétique et de diététique. En

ce qui concerne la concurrence directe c'est à dire les pharmacies déjà existantes, elles sont au nombre de deux :

- Pharmacie Pauliat, 102 avenue de limoges
- Pharmacie Barataud- Rispal, 171 avenue de limoges

Elles sont situées à une distance raisonnable de l'emplacement choisi pour la création. (15)

### III.2.8 - ENVIRONNEMENT DEMOGRAPHIQUE

Il s'agit de faire un décompte de la population concernée pour la création de l'officine. Mais il faut également évaluer le potentiel de cette clientèle en fonction de son âge, de son sexe, de sa catégorie socioprofessionnelle, du niveau d'instruction, de la nature de l'habitat et de la consommation des ménages (indice de richesse). A cet égard les ratios de l'INSEE, les données de la CRAM (Caisse Régionale d'Assurance Maladie) et de la CPAM (Caisse Primaire d'Assurance Maladie) sur la consommation régionale sont riches d'enseignements. (11)

Le décompte de la population pour la création de Couzeix est le suivant :

#### ♦ La population municipale :

Couzeix est la 6<sup>ème</sup> commune du département et au vue des différents recensements, son accroissement démographique est incontestable :

Recensement 1975	3958 habitants	
Recensement 1982	5019 habitants	(+27%)
Recensement 1990	6151 habitants	(+22%)

Cette croissance de 22% donne lieu à la création de nouvelles structures.

A la suite de cette constatation, il a fallu faire une estimation de la population entre 1990 et 1995. Or la jurisprudence retient les besoins de la population à travers la délivrance de permis de construire. Donc madame Massaloux-Lamonnerie n' a fait état que du nombre d'habitants dont l'installation était d'ores et déjà certaine. La population a été calculée selon la norme retenue par l'INSEE qui compte un minimum de 3 personnes par habitation.

Le nombre de permis de construire délivrés au cours de la période 1990 à Avril 1995 a été le suivant :

Années	Nombre de permis de construire délivrés
1990	27
1991	36
1992	27
1993	83
1994	36
1995	13

Soit un total de 222 permis de construire délivrés depuis 1990

Ce qui donne un nombre d'habitants supplémentaires équivalent à **666**

Au total, la population était donc estimée à  $6151+666=6817$  **habitants**

Madame Massaloux-Lamonnerie a également mis en avant le fait que 2 lotissements proches du lieu de la création étaient en cours de construction ou d'extension.

La population de Couzeix est une population jeune :

47% se situe dans la tranche d'âge de 0 à 39 ans

16% ont plus de 60 ans

Ceci laissait donc présager un accroissement démographique significatif.

◆ **Population comptée à part :**

Madame Massaloux-Lamonnerie a tenu compte de 3 établissements de caractère médico-social implantés sur la commune et dont la population est consommatrice de produits pharmaceutiques :

- Institut d'éducation motrice « Gervais de Lafont »      110 personnes
- Foyer « Paul Nicolas »      15 personnes
- Lieu de vie-Ferme de Coyol      7 personnes

Soit un total de **132 personnes**.

◆ **Population saisonnière :**

La commune de Couzeix comptait à l'époque 46 résidences secondaires. Cela apportait donc une population supplémentaire en période estivale.

◆ **Population de passage :**

L'officine est située sur un axe routier très fréquenté traversant Couzeix : la RN 147.

Un mouvement quotidien des populations des communes de Saint Gence, Nieul, Peyrilhac accentue certains réflexes d'achats liés à la commodité et à l'accueil.

◆ **Population des environs :**

Aux termes de l'article L.571, comme nous l'avons vu, l'autorité administrative doit tenir compte de la population résidente pour octroyer une création par voie dérogatoire. Le Conseil d'Etat confirme sa jurisprudence sur le fait que doit être regardée comme population résidente et non de passage, celle des communes limitrophes dépourvues d'officine. C'est le cas de Chaptelat, situé à 4,5 km de Couzeix et dépourvu de pharmacie, de cabinet médical, de commerces et de collège. Il est donc évident que Couzeix a un pouvoir attractif sur cette commune. D'après le recensement de 1990, Chaptelat comptait 1290 habitants ; or l'évolution rapide laisse penser que la population en 1995 avoisinait 1400 habitants. Madame Massaloux-Lamonnerie a

estimé, en tenant compte des dispositions juridiques et des enquêtes, à 65% la population susceptible de s'approvisionner à Couzeix, soit **910 habitants**.

♦ **Population concernée par la création :**

Pour que la création par voie dérogatoire d'une troisième officine à Couzeix ait pu être autorisée, il fallait que la population municipale atteigne 7500 habitants. Or, d'après les chiffres cités précédemment, madame Massaloux-Lamonnerie était arrivée à un total de **7859 habitants** :

Recensement 1990	6151 habitants
Population de 90 à 95	666 habitants
Population comptée à part	132 habitants
Population des environs	910 habitants (15)

### **III.3 - LE FINANCEMENT DU PROJET**

#### **III.3.1 - LES BANQUES**

Le banquier est un des principaux partenaires du pharmacien désirant créer. En effet, il peut l'aider dans son étude de marché mais surtout l'aider à monter son plan de financement.

D'une part le pharmacien va devoir financer le local et d'autre part financer l'installation de l'officine (l'agencement, le stock de départ, l'informatique, les frais divers...) (3) (16) (11)

#### **III.3.1.1 - L'acquisition du local**

Le pharmacien a 3 possibilités pour acquérir le local :

- l'acquisition directe
- l'acquisition par l'intermédiaire d'une SCI (société civile immobilière)
- l'acquisition par le crédit bail

Ces possibilités offrent des avantages et des inconvénients. Le pharmacien devra donc en fonction de ces derniers choisir la meilleure solution correspondant à son cas personnel.

#### ◆ L'acquisition directe par le pharmacien

Elle se soit fait par des fonds propres, soit par un emprunt. En général le pharmacien fait un apport personnel et complète par un emprunt. La somme totale permettra de financer non seulement le local mais aussi l'installation. Nous verrons les conditions de crédit lors du financement de l'installation.

Les avantages de l'acquisition directe du local sont :

- L'augmentation de la surface financière de l'entreprise. En effet, la présence d'immobilisation dans le bilan et plus particulièrement dans le « haut du bilan » est de nature à rassurer les banques. Cela permet d'avoir un capital certain en cas de difficultés. La revente du local permettra aux créanciers de récupérer leurs investissements.
- Des considérations fiscales : les frais d'acquisition sont supportés par le pharmacien qui pourra déduire de sa fiscalité l'amortissement du local, les frais financiers de l'acquisition et les droits d'enregistrements.

L'inconvénient est aussi d'ordre fiscal puisque le retrait ou la cession de l'actif immobilier de l'entreprise entraînera l'imposition d'une plus value éventuelle. Cette dernière pourra être particulièrement élevée si le local est intégralement amorti. En effet, cette plus value est la différence entre la valeur de revente et la valeur comptable du local. Or s'il est totalement amorti, sa valeur comptable est nulle donc, dans ce cas la plus value est égale à la valeur de revente.

Si le pharmacien décide d'investir dans le local et qu'il l'inscrit à l'actif de l'officine, il aura tout intérêt à acheter le local à crédit. (11) (16)

♦ **L'acquisition du local par l'intermédiaire d'une SCI (société civile immobilière)**

Cette société civile a pour objet la gestion et la location d'un ou plusieurs immeubles reçus en apport ou acquis par la société. Elle est constituée par au moins deux associés.

La constitution d'une SCI se fait par enregistrement de ses statuts (par écrit, soit par acte sous seing privé, soit par acte notarié, mentionnant les apports de chaque associé, le capital social, la forme de la société, l'objet social, la dénomination sociale, le siège social, la durée et les modalités de fonctionnement), puis par publication dans un journal d'annonces légales, dépôt au greffe, immatriculation au registre du commerce et des sociétés, insertion d'un avis au bulletin officiel des annonces civiles et commerciales.

Ensuite la mise à disposition du local au pharmacien s'effectue par un bail qui lui est consenti par la SCI.

Le bail commercial est soumis à une réglementation précise tant par son domaine d'application que par la nature des activités concernées ou le montant des loyers.

Le bail doit avoir une durée minimale de neuf ans. L'activité exercée dans le local doit être conforme aux dispositions du bail.

A la signature, le loyer est fixé librement suivant un accord entre les deux parties. La révision du loyer peut se faire tous les trois ans.

Le droit au bail peut être cédé avec le fonds dans tous les cas. La sous-location est interdite sauf accord du bailleur. Les conditions de résiliation sont strictement réglementées. Le locataire a droit au renouvellement du bail.

Le plus souvent la SCI aura recours à un emprunt pour financer en partie ou en totalité l'acquisition du local.

Pour faire face à ses échéances de remboursement, la SCI ne dispose que des revenus du loyer résultant du bail consenti au pharmacien. Ce revenu est en général insuffisant pour rembourser l'emprunt et régler les frais de gestion, d'assurance et l'amortissement. D'où l'inconvénient de ce système : les associés sont amenés à effectuer des versements complémentaires soit par la voie d'un compte courant ouvert

à leurs noms dans les comptes de la SCI, soit par la libération progressive des parts qu'ils ont souscrit dans la société.

Les avantages de cette acquisition par l'intermédiaire d'une SCI sont :

- La création d'un patrimoine indépendant. Ce patrimoine permet de limiter les risques en cas de « déconfiture », et de constituer un capital qui permettra au pharmacien de pallier par exemple l'insuffisance d'une retraite.
- La transmission de l'officine est facilitée, elle peut se faire à titre gratuit ou moins onéreux car la valeur de l'officine est moins importante dans la mesure où le local ne figure pas à l'actif de l'officine. (11) (16) (17)

#### ◆ **L'acquisition du local par un crédit bail immobilier**

Le crédit bail est une technique de financement d'une immobilisation par laquelle une banque ou une société financière acquiert un bien meuble ou immeuble pour le louer à une entreprise, cette dernière ayant la possibilité de racheter le bien loué par une valeur résiduelle, généralement faible, en fin de contrat.

Ce n'est pas une vente à crédit car l'utilisateur n'est pas propriétaire du bien financé.

Ce n'est pas une simple location car le locataire dispose d'une faculté de rachat.

Ce n'est pas une location vente car le locataire n'est pas obligé d'acquérir le bien loué après un certain délai.

Le mécanisme du crédit bail immobilier est le suivant : le pharmacien va choisir ou faire construire le local qui sera la propriété de la banque ou de la société financière. Cette dernière assure le financement complet y compris les frais d'architecte, les droits d'enregistrement et les autres frais annexes, et loue le local au pharmacien. Pendant toute la durée du contrat, la société financière ou la banque va facturer des loyers qui constituent des charges qui sont entièrement déductibles des revenus imposables de la pharmacie.

Les avantages de ce système sont :

- Une faible indexation des loyers contrairement à la location simple.

- Une maîtrise du projet par le pharmacien qui choisit les caractéristiques du local et les intervenants de la construction.
- Une grande souplesse d'utilisation car le pharmacien peut sous louer, céder son contrat à un prix librement débattu, lever l'option d'achat par anticipation ou encore résilier le bail.
- Une non immobilisation au bilan puisqu'il s'agit d'une location.

Mais le crédit bail immobilier a aussi ses inconvénients : En effet, il s'agit d'une technique de financement d'un coût élevé, le bien financé ne peut être donné en garantie et le locataire, en rachetant le bien, même pour une valeur résiduelle faible doit l'amortir à l'issu du contrat. (11) (17)

### **III.3.1.2 - Le financement de l'installation de l'officine**

Après avoir choisi la meilleure façon de financer son local, le pharmacien doit maintenant penser à financer l'installation de l'officine (l'agencement, le stock de départ et les autres frais divers).

Les besoins liés à l'installation, pour une création, sont en général inférieurs à un million de francs. Pour financer cette somme le pharmacien peut faire intervenir :

- Soit des fonds propres constitués par les apports de celui-ci dans le cadre juridique de l'entreprise individuelle (ce qui est le plus souvent le cas) ou pour les sociétés juridiques (type SNC, SARL, SEL) par le capital social. Ces fonds propres constituent le gage essentiel des créanciers.
- Soit par un emprunt pour lequel une caution sera demandée à un tiers.

La plupart du temps le pharmacien finance son projet par l'intermédiaire des deux.

Les banques demandent de plus en plus de garantie avant d'accorder un crédit, surtout actuellement, la pharmacie étant en pleine crise, il n'est pas rare de voir des officines déposer leur bilan. Il faut savoir que l'apport financier pour une création est moindre par rapport à un rachat, et l'obtention de la licence est une preuve de la viabilité du projet : ce sont deux avantages qui jouent en faveur de l'accord du prêt.

Le loyer de l'argent se situe actuellement à 10% par an d'intérêt sur la somme empruntée. En général, pour une création, les prêts ont une durée allant de 7, 10 à 12 ans, voire 15 ans.

En se reportant au tableau ci-joint, on peut estimer les mensualités en fonction du taux et de la durée de l'emprunt.

En considérant qu'un pharmacien empruntera 800.000 francs sur 10 ans pour financer sa création, il remboursera à peu près 12.000 francs par mois. Ce qui est faible par rapport au coût d'un rachat.

Il est à noter que les intérêts sont déductibles des impôts.

Si dans la somme empruntée, le pharmacien est propriétaire du local, le nantissement pourra se faire dessus (le nantissement étant une garantie pour la banque : c'est un acte par lequel le débiteur donne au créancier un bien meuble en garantie de sa créance ; en cas de problème, le débiteur peut être dessaisi ou non du bien objet de la garantie). (17)

Il existe des franchises sur les prêts :

- La franchise partielle permet le paiement des intérêts pendant la période de franchise (12 mois environ) et le capital n'est remboursé qu'ensuite.
- La franchise totale consiste à ne payer ni intérêt ni capital pendant toute la période de franchise. Mais il faut faire attention car après la franchise, les remboursements sont alourdis.

Il faut savoir qu'au final il vaut mieux prendre un prêt sans franchise car il coûte alors moins cher.

Pour emprunter, le pharmacien peut également s'adresser à des sociétés financières qui sont le plus souvent des filiales des principaux groupes bancaires et d'assurances. Le capital est donc rattaché jusqu'à 90% à ces groupes bancaires et d'assurances tandis que le conseil d'administration est constitué des ordres et des syndicats des professions libérales dont ils sont par vocation les financiers des projets.

L'activité de ces établissements de crédits spécialisés consiste à distribuer des crédits et des services financiers. Leur spécialisation est leur caractéristique essentielle et les différencie des banques à vocation générale.

Ces sociétés mutualisent la gestion des crédits, ce qui leur permet d'obtenir des conditions de groupe sur le taux de l'emprunt et sur les assurances.

En passant par ces sociétés, le pharmacien peut réaliser une économie financière ; une partie de la cotisation au fond de garantie sera restituée au terme du crédit, et une économie fiscale, la commission de caution versée au titre des crédits professionnels est déductible.

Les groupes spécialisés dans les opérations d'investissement de la pharmacie sont par exemple INTERFIMO ou SEFI.

Ces sociétés mettent également à la disposition des pharmaciens des logiciels d'aide à la décision qui permettent entre autre une projection sur le calcul de l'impôt, le calcul du crédit, le revenu disponible ainsi que des aides à l'agencement. (3) (11) (16) (17).

### **III.3.2 - LES GROSSISTES**

Il est important pour le pharmacien de prévoir avec son grossiste le stock clé adapté aux besoins de l'officine ainsi que son financement.

Quelques fois les grossistes proposent des facilités de paiement mais il est peu judicieux de faire appel à cette facilité ; en effet, le coût d'une création étant faible, le pharmacien peut en général se permettre de payer régulièrement afin d'optimiser son stock.

Un bon stock de départ devra être choisi en fonction de l'étude de marché et ne devra pas dépasser 200 000 francs pour grossir en fonction de la demande.

Payer son stock avec des délais courts permet d'obtenir des remises supérieures.

Le pharmacien devra faire jouer la concurrence afin d'obtenir les meilleures conditions possibles. S'il veut travailler en direct avec des laboratoires il devra également faire jouer la concurrence.

L'intérêt des groupements pour constituer son stock de médicaments conseils devra également être pesé mais semble non négligeable. (3)

### **III.4 - LES FORMES D'EXPLOITATION DE L'OFFICINE**

Lors de toute création d'entreprise, il faut choisir un statut juridique pour cette entreprise et ce statut conditionnera la rémunération du pharmacien et la fiscalité de l'entreprise.

Nous allons d'abord voir les différentes structures institutionnelles possibles pour le pharmacien désirant créer, puis les différents critères qui permettent un choix judicieux entre ces structures.

#### **III.4.1 - LES STRUCTURES INSTITUTIONNELLES**

Les modalités d'exploitation d'une officine sont les suivantes :

- nom propre
- société de fait ou indivision
- société en nom collectif (SNC)
- société anonyme (SA)
- société à responsabilité limitée à pluralité d'associés (SARL)  
ou à associé unique (EURL)
- société d'exercice libéral (SEL)

Quelques caractéristiques essentielles de ces différentes formes juridiques méritent d'être soulignées. (18) (documents n°12 et n°13)

##### **III.4.1.1 - L'entreprise individuelle**

C'est le projet d'un homme seul. Le pharmacien n'a pas d'associé.

Son patrimoine personnel se confond avec son patrimoine professionnel. Pour cette raison l'exploitation de son entreprise fait peser des risques sur son patrimoine personnel puisqu'il est personnellement et indéfiniment responsable des dettes de l'officine. Contrairement aux sociétés, le nantissement du fonds de commerce ne pose aucune difficulté pour la banque qui, dans la majorité des cas, se contente de cette seule garantie (en sus d'une assurance vie à son profit).

En revanche, un gros désavantage au niveau du revenu fiscal des cessions : L'acquisition de la pharmacie individuelle est soumise au droit d'enregistrement de 14,20%.

## LA CONSTITUTION DE L'ENTREPRISE

	Entreprise individuelle	Société de fait (indivision)	SNC	SARL		SELARL		SELAFA	SELCA
				EUURL Associé unique	pluralité d'associés	associé unique	pluralité d'associés		
Quel capital ?	Pas de capital obligatoire. L'entrepreneur est libre de ses apports	Pas de capital minimum	Pas de capital minimum. Le capital est divisé en parts	50 000 F minimum	50 000 F minimum	50 000 F minimum	50 000 F minimum	250 000 F minimum	250 000 F minimum
Nombre d'associés minimum	0	2	2	1	2	1	2	3	4
Dirigeant + Pharmacien ayant engagé son diplôme dans l'officine concernée	obligatoirement	obligatoirement	obligatoirement	obligatoirement	obligatoirement	Obligatoirement	Obligatoirement	Obligatoirement. Administrateurs = 2/3 ou conseil de surveillance = 2/3.	Obligatoirement commandités = 100 %
Dirigeant + Pharmacien n'ayant pas engagé son diplôme dans l'officine concernée	Impossible	Impossible	Impossible	Impossible	Impossible			Administrateurs = 1/3 ou Conseil de surveillance = 1/3	
... Possibilité de nantissement (du fonds)	Oui	Oui	Oui	Oui	Non	Non	Non	Non	Non

## LE FONCTIONNEMENT DE L'ENTREPRISE

	Entreprise individuelle	Société de fait (indivision)	SNC	SARL		SELARL		SELAFA	SELCA
				EUURL Associé unique	pluralité d'associés	associé unique	pluralité d'associés		
Responsabilités des associés	Illimitée	Illimitée et solidaire	Illimitée et solidaire	Limitée au montant des apports (en théorie)	Limitée au montant des apports (en théorie)	Illimitée mais pas solidaire	Illimitée mais pas solidaire	Illimitée mais pas solidaire	Illimitée (commandités) limitée aux apports (commanditaires)
Lien associatif	Inexistant	Fort • Agrément à l'unanimité sauf clause contraire, • Pas de capitaux extérieurs	Fort • Agrément à l'unanimité, • pas de capitaux extérieurs	Inexistant 1 seul décideur pas de capitaux extérieurs	Moyen + Agrément à la majorité des associés et 3/4 du capital • pas de capitaux extérieurs	Inexistant 1 seul décideur	Moyen + Agrément par 3/4 des pharmaciens en exercice	Moyen - Agrément par 2/3 des pharmaciens en exercice	Moyen ++ Agrément pris à l'unanimité (commandités). Agrément par 2/3 (commanditaires) pour des cessions d'actions par un commandité
Si mécontente		Arbitrage ?	Blocage sauf clause d'arbitrage dans les statuts		Blocage sauf clause d'arbitrage dans les statuts		Arbitrage possible, Exclusion par tous les autres possible	Arbitrage possible, Exclusion par tous les autres possible	Arbitrage possible, Exclusion par tous les autres possible
Besoin d'un commissaire aux comptes	Non	Non	Non	Non	Non	Non	Non	Oui	Oui

(sauf prise en compte de certains seuils = chiffre d'affaires, nombre de salariés)

*Du seul point de vue de la simplicité de fonctionnement, l'exploitation en nom propre est évidemment la plus simple*

## LE STATUT SOCIAL

	Entreprise individuelle	Société de fait (indivision)	SNC	SARL		SELARL		SELAFA	SELCA
				EUURL Associé unique	pluralité d'associés	associé unique	pluralité d'associés		
Quelles protections sociales pour les dirigeants ?	Entrepreneurs individuels, associés de SNC, d'indivision, ou associé unique d'EUURL : Statut des non-salariés (travailleurs indépendants) ; couverture Sécurité sociale moins complète que dans le régime général ; pas d'indemnité journalière en cas de maladie ; cotisations au régime des travailleurs indépendants, forfaitaires les deux premières années, puis fonction du bénéfice net de l'année précédente ; possibilité de cotiser à un régime complémentaire ; assurance vieillesse-invalidité décès, et retraite complémentaire. Mêmes prestations que les salariés compte tenu des cotisations Idem allocations familiales. Pas d'allocation de chômage, sauf si assurance personnelle.			Gérant majoritaire = même situation que pour les entrepreneurs individuels = statut des non salariés. Gérant minoritaire = régime des salariés = cotisations au régime de la sécurité sociale, calculées sur le salaire ; indemnités journalières en cas de maladie, retraite complémentaire des cadres mais pas d'accident du travail (sauf si accident de travail volontaire) ni allocation de chômage, sauf si assurance personnelle ou contrat de travail technique en plus du mandat social. Associé non gérant = salarié à part entière		Idem SARL « classiques »		Avantages des salariés à part entière (à certaines conditions d'antériorité du contrat sur le plan social)	Statut des non salariés (commandités)

*Seuls les gérants minoritaires de SARL ou de SELAFA bénéficient d'un régime de salarié*

## LE REGIME FISCAL

	Entreprise individuelle	Société de fait (indivision)	SNC	SARL		SELARL		SELAFA	SELCA
				EURL Associé unique	pluralité d'associés	associé unique	pluralité d'associés		
Droit d'apport		Pas d'apport en propriété	500 F	500 F	11,40 % (ou 500 F si titres conservés par le pharmacien pendant 5 ans)	11,40 % (ou 500 F si titres conservés par le pharmacien pendant 5 ans)		11,40 % (ou 500 F si titres conservés par le pharmacien pendant 5 ans)	11,40 % (ou 500 F si titres conservés par le pharmacien pendant 5 ans)
Fiscalité du revenu du travail	Bic	Bic	Bic	Bic	Revenu de dirigeant	Bic	Revenu de dirigeant	Traitement et salaire	Commandité : revenu de dirigeant
Fiscalité des sociétés	Non applicable	Non applicable	Non applicable	Non applicable sauf option IS	IS 33,33 % (sur bénéfice non distribués) sauf option Sté de famille	Non applicable sauf option IS	IS 33,33 % (sur bénéfices non distribués) sauf option Sté de famille	IS 33,33 % (sur bénéfices non distribués)	IS 33,33 % sur parts des commanditaires
Revenu du capital	Non applicable	Non applicable	Non applicable	Non applicable sauf option IS	Revenu mobilier sauf option Sté de famille	Non applicable	Revenu mobilier sauf option Sté de famille	Revenu mobilier	Commandité : non applicable Commanditaire = revenu mobilier
Adhésion centre de gestion agréé	Oui	Oui	Oui	Oui sauf option IS	Non sauf option Sté de famille	Oui sauf option IS	Non sauf option Sté de famille	Non	Non

Deux éléments importants pour la fiscalité : la possibilité d'adhérer à un centre de gestion agréé qui offre des abattements et l'option pour l'impôt sur les sociétés

## EN CAS DE CESSION

Les conditions de la cession	Entreprise individuelle	Société de fait (indivision)	SNC	SARL		SELARL		SELAFA	SELCA
				EURL Associé unique	pluralité d'associés	associé unique	pluralité d'associés		
Cession des parts ou de la pharmacie Droits de mutation	14,20 %	4,80 % sous réserve de paiement d'un droit d'apport à la constitution (depuis + de 3 ans)	4,80 % sauf pour officine apportée depuis moins de 3 ans (14,20 %)	4,80 % sauf pour officine apportée depuis moins de 3 ans (14,20 %) et sauf si plusieurs acquéreurs, 11,40 % (régulation du droit d'apport) car transformation en SARL	4,80 % sauf pour officine apportée depuis moins de 3 ans (14,20 %)	Idem SARL « classiques » 4,80 %		0 ou 1 % plafonné à 20 000 F si cession constatée par 1 acte	4,80 % 0 ou 1 % (actions)
Déduction des intérêts d'emprunt et droits d'enregistrement par personne physique acquereur	oui	oui	oui	oui (sauf option IS)	non (sauf SARL famille)	oui (sauf option IS)	non (sauf option société famille)	non	non
Dissolution - partage		Néant = pas d'apport en propriété	1 % sur pharmacie achetée, 14,20 % sur pharmacie attribuée à un autre que l'apporteur à la société	1 % sur pharmacie achetée, 14,20 % sur pharmacie attribuée à un autre que l'apporteur à la société	1 %	1 % sur pharmacie achetée, 14,20 % sur pharmacie attribuée à un autre que l'apporteur à la société	1 %	1 %	1 %
Plus-values (+ CSG + prélèvement social)	18,10 % (à LT)	18,10 % (à LT)	18,10 % (à LT)	18,10 % Si le vendeur a détenu plus de 25 % du capital au cours des 5 dernières années				18,10 %	18,10 %
Décès	Imposition immédiate des plus-values et des bénéfices en cours sauf reprise par conjoint ou enfants	Plus-value sur quote-part de cession..	Plus-values taxables seulement lors de la cession des droits sociaux. Pas d'imposition particulière des bénéfices en cours. Pour SNC prévoir que le décès n'entraîne pas la dissolution		Plus-values taxables seulement lors de la cession des droits sociaux. Pas d'imposition particulière des bénéfices en cours				

Les emprunts et les droits d'enregistrement contractés pour une acquisition sont déductibles

### **III.4.1.2 - La société de fait ou indivision**

Cette forme d'exploitation est la moins structurée et la plus instable des formes pluripersonnelles. Il s'agit d'une solution plus précaire.

Son fonctionnement s'apparente à celui de la SNC. Tant sur la plan fiscal que social, le résultat est à peu près identique.

### **III.4.1.3 - La SNC**

C'est l'équivalent de l'entreprise individuelle mais avec plusieurs associés. C'est la forme de société la plus utilisée en pharmacie. Bien que la société dispose d'un capital, aucun minimum n'est exigé. Le lien associatif en SNC est très fort : les associés sont tous considérés comme des entrepreneurs individuels et donc tous responsables, individuellement, solidairement et de façon illimitée, des dettes de la société. La plupart du temps, tous les associés sont gérants, ce qui rend le fonctionnement légèrement plus compliqué.

Au plan fiscal, les différences par rapport à l'exploitation individuelle jouent surtout en cas de cession de parts (droit réduit à 4,80% sous réserve d'avoir attendu 3 ans depuis l'apport de l'officine à la SNC). En revanche, le régime d'imposition des revenus reste celui des bénéficiaires industriels et commerciaux et il convient seulement d'en partager la base entre les associés au prorata de leur part dans le capital.

### **III.4.1.4 - La SA (société anonyme)**

Dans ce type de société, les associés sont en général très nombreux. En effet, ce qui compte dans une société anonyme, ce n'est pas la personnalité de chacun des actionnaires mais leur nombre et de ce fait, la masse des capitaux qu'ils apportent. Les apports de chacun sont reconnus à l'aide d'un titre de propriété : l'action.

Le capital est d'un minimum de 250.000 francs et est divisé en actions entre au moins 7 associés qui sont les actionnaires.

La société anonyme est gérée par des mandataires élus par les actionnaires.

Ce type de société ne peut être utilisée en pharmacie car il existe certaines règles sur la propriété de l'officine :

- Le pharmacien doit être propriétaire de l'officine qu'il exploite.
- Des personnes non munies d'un diplôme de pharmacien ne peuvent exploiter une officine ou en être propriétaire.

- Un pharmacien ne peut être propriétaire que d'une seule officine.

Il n'est donc pas possible de créer une société anonyme. (17)

#### **III.4.1.5 - La SARL**

La SARL est une société à mi-chemin entre la SNC et la SA.

De la SNC, elle hérite les parts sociales qui représentent les apports et ne peuvent faire l'objet de cession sans l'accord des autres associés, ainsi que le nombre des associés qui est limité à 50 au maximum.

De la SA, elle hérite le fait que les associés ne sont responsables qu'à concurrence de leurs apports.

Le capital est au minimum de 50 000 francs. La SARL est administrée par un ou plusieurs gérants.

Dans une SARL, les parts sont librement cessibles entre associés et conjoint des associés ; elles sont aussi librement transmissibles par donation ou testament ; elles ne sont cessibles à des tiers qu'avec l'accord des autres associés. (17)

#### **III.4.1.6 - La EURL**

C'est une société à responsabilité limitée créée par un associé unique.

Par un acte unilatéral de volonté, l'associé unique affecte à son entreprise certains de ses biens pour en retirer des résultats. Il y a donc deux patrimoines : le patrimoine personnel du créateur et son patrimoine social.

Sous réserve de certaines adaptations, les règles applicables aux SARL s'appliquent aux EURL : formalités de constitution, capital minimum... (17)

#### **III.4.1.7 - La SEL**

Les membres des professions libérales soumises à un statut législatif, réglementaire ou dont le titre est protégé peuvent se constituer en SEL.

Ces sociétés, constituées sous forme de SARL, SA ou société en commandite par actions, sont soumises à des règles spéciales.

Certaines règles sont différentes des sociétés commerciales du même type :

- La dénomination de la société doit être immédiatement précédée ou suivie, selon le cas, de la mention SEL. Il existe ainsi les formes suivantes :
  - SELARL (SEL à responsabilité limitée)
  - SELFA (SEL à forme anonyme)
  - SELCA (SEL en commandite par actions)
  
- La société ne peut exercer la ou les professions constituant son objet social qu'après son agrément par l'autorité compétente.
- Le nombre minimum d'associés est fixé à 3.
- Plus de la moitié du capital et des droits de vote doit être détenue par des professionnels.
- L'ouverture du capital à des personnes n'exerçant pas au sein de la société est limitée au quart du capital maximum sauf pour les SELCA car ce type de société permet la dissociation du capital et du pouvoir.
- Les actions sont nominatives et aucun droit de vote double ne peut être attribué aux actions détenues par des actionnaires autres que des professionnels en exercice au sein de la société.
- Les conditions de majorité pour les cessions à des tiers sont renforcées (2/3 et 3/4 selon la forme juridique).
- Sur le plan fiscal, la société est soumise à l'impôt sur les sociétés. Elle est également redevable de la TVA, de la taxe professionnelle et autres taxes auxquelles peuvent être soumises les sociétés commerciales.

Les actionnaires sont imposés sur le revenu dans les conditions de droit commun. (17)

### **III.4.2 - LES CRITERES DE CHOIX**

#### **III.4.2.1 - Les critères fiscaux**

Toute création d'entreprise donne lieu à des droits d'enregistrement quelque soit la structure juridique choisie.

En revanche, l'imposition des bénéfices est extrêmement variable suivant la formule retenue.

Dans le cas d'une entreprise individuelle, il y a imposition directe du bénéfice qu'obtient l'entrepreneur par le biais de l'impôt sur le revenu.

Dans le cas des sociétés en nom collectif, l'imposition des bénéfices de celles-ci se fait au travers des associés. La société, qui n'est pas assujettie à l'impôt sur les sociétés, doit tenir une comptabilité et effectuer une déclaration des résultats dégagant des bénéfices. Chaque associé est assujetti à l'impôt sur le revenu sur ses parts des résultats correspondant au pourcentage des droits sociaux qu'il détient dans la société en nom collectif. Si les résultats de la société font apparaître un déficit fiscal, chaque associé peut imputer sur son revenu global la quote-part du déficit correspondant à ses droits dans la société.

Pour les SARL, l'imposition des bénéfices est réalisée au niveau de la société (impôt sur les sociétés). Ensuite les associés seront imposés ultérieurement sur les revenus tirés de leur participation à la société. Ainsi lorsque les SARL sont soumises à l'impôt sur les sociétés, les bénéfices qu'elles réalisent bien qu'ayant déjà supporté l'impôt sur les sociétés lors de leur réalisation sont imposables lorsqu'ils sont distribués aux associés. En effet, ces derniers doivent inclure la quote-part du bénéfice qu'ils ont reçue dans leur revenu global soumis à l'impôt sur les revenus. (16)

#### **III.4.2.2 - Les critères économiques**

Le choix de la forme juridique de l'entreprise peut être conditionné notamment par les facteurs suivants :

- Les capitaux disponibles

La création de certains types de sociétés débouche sur la mobilisation d'un capital social minimal. Par exemple, la SARL nécessite un capital minimal de 50 000 francs et la SA de 250 000 francs. En revanche l'entreprise individuelle et la SNC ne nécessite pas de capital social minimal.

De plus, pour la SNC et la SARL, le capital investi doit être intégralement versé lors de la création de l'entreprise.

- La taille de l'entreprise

Certaines structures juridiques ne sont adaptées qu'aux entreprises de petites tailles. C'est à l'évidence le cas de l'entreprise individuelle et dans une assez large mesure de la SNC.

D'autres structures s'adaptent à la fois aux petites sociétés et aux grandes entreprises. C'est le cas de la SARL qui peut être formée par un nombre d'associés variant considérablement.

Enfin, certains types de société sont en principe réservés à des sociétés importantes : c'est le cas de la SA.

Les meilleures structures juridiques pour l'officine sont :

- L'entreprise individuelle si le pharmacien crée seul.
- La SNC s'ils sont deux associés pour créer l'officine. (16)

### **III.5 - L'INSTALLATION DE L'OFFICINE**

#### **III.5.1 - L'AGENCEMENT**

Maintenant, le pharmacien a sa licence et son local. Il faut à présent qu'il organise son lieu de travail. Il doit choisir une installation de qualité et obtenir le meilleur rendement des surfaces utiles. Son officine devra être attirante, conviviale, adaptée aux besoins de la population visée. Le recours à un architecte ou à un agenceur professionnel semble le moyen le plus sûr pour atteindre les objectifs fixés.

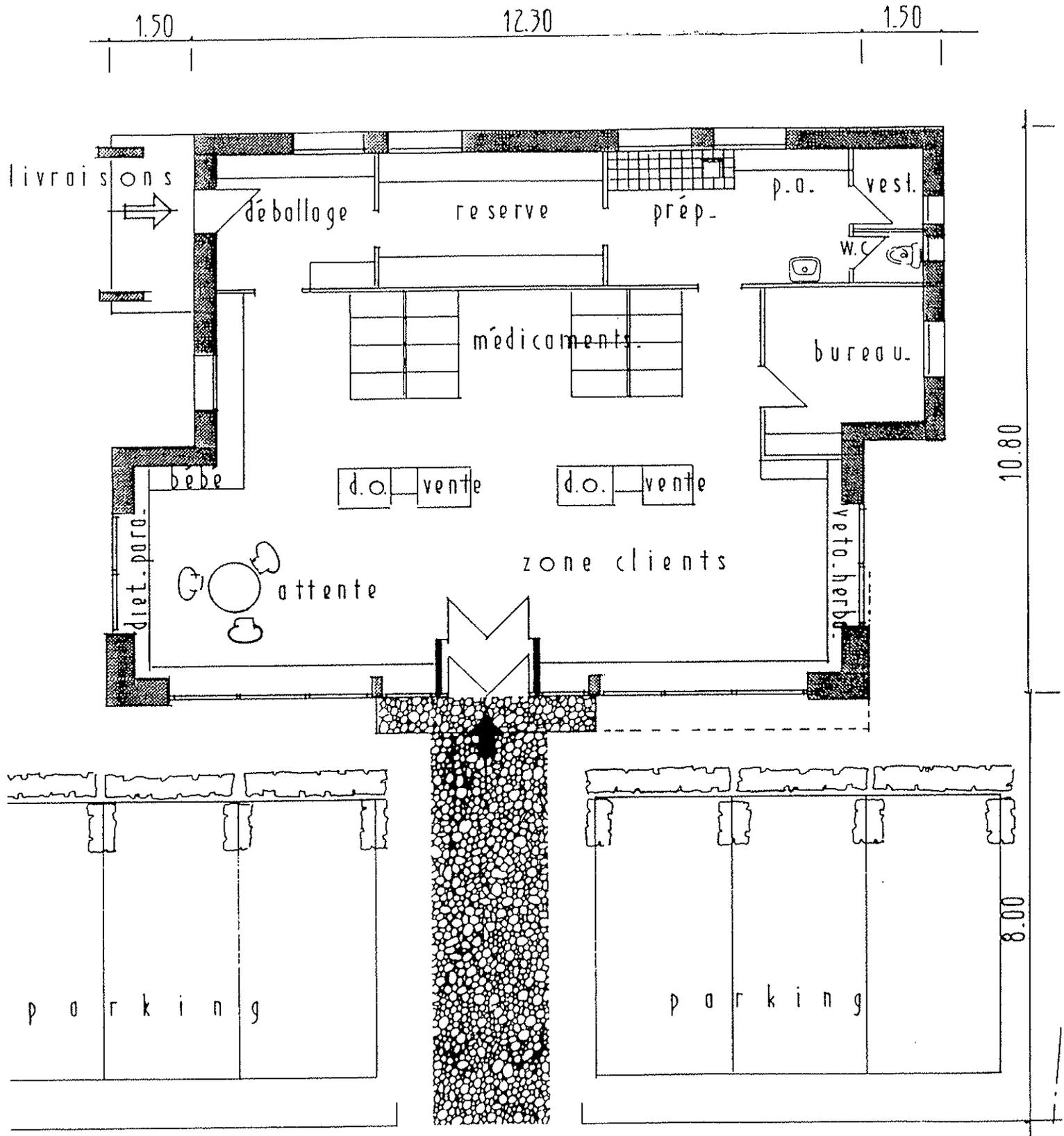
L'aménagement d'une officine n'est pas totalement libre. En effet, il est soumis à certaines règles et recommandations que nous allons voir. Ensuite, nous verrons comment agencer au mieux chaque partie de l'officine. (3) (11) (document n°14)

#### **III.5.1.1 - Réglementations et recommandations de l'ordre et des syndicats**

L'officine a une spécificité propre et doit se distinguer des autres commerces.

L'article L.568 du CSP précise que l'on entend par officine l'établissement affecté à la dispensation au détail des médicaments, produits et objets mentionnés à l'article L.512 (qui est la liste des produits du monopole pharmaceutique), ainsi qu'à l'exécution des préparations magistrales ou officinales. Et le CSP ajoute dans l'article R.5015-12 que « tout acte professionnel doit être accompli avec soin et attention, selon les règles de bonne pratique correspondant à l'activité considérée.

Les officines [...] doivent être installées dans des locaux spécifiques, adaptés aux activités qui s'y exercent et convenablement équipées et tenues ».



Ainsi, l'agencement de l'officine consiste à respecter les lois et les règlements en vigueur dictés par le livre V du code de la santé publique et permettre un fonctionnement satisfaisant de l'officine (confort du personnel, accueil de la clientèle, gestion des stocks...).

L'ordre des pharmaciens et les syndicats en accord avec le CSP recommandent donc :

- Une superficie convenable de 100 m<sup>2</sup> au minimum.
- Un accès à l'officine possible à toute heure du jour ou de la nuit et en toutes circonstances, et notamment un accès direct sur une voie ouverte en permanence au public.
- Une signalétique spécifique avec une enseigne dominante « pharmacie » ou « pharmacien », une « croix verte » et le nom du ou des titulaires.
- Une vitrine extérieure.
- Un espace clientèle avec des linéaires adaptés.
- Des postes de travail.
- Une zone de détention des médicaments.
- Un bureau pour le pharmacien qui doit être accessible aux patients de façon à pouvoir sauvegarder en toute circonstance le secret professionnel.
- Un préparatoire qui doit être fonctionnel, séparé mais visible du reste de l'officine et conçu pour préparer les médicaments magistraux suivant les bonnes pratiques officinales.
- Une réserve non accessible au public qui pourra ainsi recevoir tous les médicaments définis à l'article L.511 du CSP, les drogues simples et les produits chimiques définis à l'article L.569.

Le pharmacien ne devra pas oublier les agencements spéciaux s'il a prévu de développer une activité spécialisée telle que l'orthopédie, le matériel médico-chirurgical, l'audioprothèse...

Il faut également prévoir des mesures de sécurité contre les effractions ou l'incendie. (11)

### III.5.1.2 - la signalétique et les vitrines extérieures

D'après le Moniteur des Pharmacies et des Laboratoires, la façade est le premier regard du public sur l'officine. Il faut donc attacher une très grande importance au choix de la signalétique et aux décors des vitrines.

La signalétique doit être sobre et exacte, non éloignée de l'officine sauf si son emplacement est difficilement repérable.

Les articles R.5015-30 du CSP et R.5015-53 du CSP indiquent que « toute information ou publicité, lorsqu'elle est autorisée, doit être véridique, loyale et formulée avec tact et mesure » et que « la présentation intérieure et extérieure de l'officine doit être conforme à la dignité de la profession ; la signalisation extérieure de l'officine ne peut comporter outre sa dénomination que les emblèmes et indications ci-après :

- croix grecque de couleur verte, lumineuse ou non.
- Caducée pharmaceutique de couleur verte, lumineux ou non, tel que reconnu par le ministère chargé de la santé en tant qu'emblème officiel des pharmaciens français et constitué par une coupe d'Hygie et un serpent d'Epidaure.
- Le cas échéant, le nom ou le sigle de l'association, du groupement ou du réseau dont le pharmacien est membre ; ce nom ou ce sigle ne saurait prévaloir sur la dénomination ou l'identité de l'officine ».

Il faut savoir que la croix verte est déposée à l'Institut National de la Propriété Industrielle (INPI) depuis 1984 comme marque collective professionnelle des pharmaciens.

Il existe une quantité de croix vertes différentes (plus ou moins de néons, éclairage alternatif ou non...) et c'est au pharmacien, suivant son goût et l'emplacement de l'officine, de choisir celle qui conviendra le mieux, mais il faut savoir que les prix vont du simple au triple.

Les vitrines extérieures (porte d'entrée comprise) doivent être le reflet de l'activité de l'officine et de la conception qu'a de l'officine son titulaire.

Comme le précise l'article R.5015-52 du CSP « toute officine doit porter de façon lisible de l'extérieur le nom du ou des pharmaciens propriétaires, copropriétaires ou associés en exercice [...]. Ces inscriptions ne peuvent être accompagnées que des

seuls titres universitaires, hospitaliers et scientifiques dont la liste est établie par le Conseil National de l'Ordre des Pharmaciens ».

Les vitrines sont surtout réservées à l'information sanitaire et sociale du public, aucun médicament ne doit être en exposition ainsi qu'aucun produit énuméré dans l'arrêté du 19 mars 1990 relatif à la liste des marchandises dont les pharmaciens peuvent faire le commerce dans leur officine.

Il faut penser à l'éclairage de ces vitrines qui doit être un attrait supplémentaire. Il faut réussir à montrer ce qui est intéressant de jour avec une lumière appropriée, sans que la nuit tombée on obtienne un effet désastreux. L'éclairage des vitrines doit donc être modulé en fonction de la lumière extérieure.

La façade extérieure doit également intégrer un guichet pour les gardes de nuit comprenant un sas permettant d'abriter les clients et un sas pour les livraisons en dehors des heures d'ouverture de l'officine.

Il ne faut pas négliger non plus les mesures de sécurité en installant des barreaux aux fenêtres, une grille ou des volets blindés, des portes avec serrure de sécurité et éventuellement un système d'alarme. (11) (19) (20)

### **III.5.1.3 - L'espace clientèle**

Pour la partie accueil et la zone clientèle, il faudra suivre trois grands principes :

- Le plus de linéaire possible : plus le consommateur est sollicité plus il achètera.
- La clarté de l'offre : l'accès aux produits devra être facile, direct et les linéaires devront être ordonnés.
- La qualité de l'implantation : en effet le client devra circuler devant le maximum de produits.

L'officine est ainsi divisée en différentes zones :

- Les zones froides où les clients vont rarement. Ce sont les coins, les zones sombres, les endroits qui ne sont pas pratiques pour stationner devant les produits. Dans ces zones, seront situés les produits d'appel comme les couches ou les petits pots.

Il est possible de modifier une zone froide en zone de meilleure chalandise en jouant sur l'éclairage ou sur l'animation en plaçant par exemple un présentoir électrique tournant.

- Les zones chaudes où s'arrêtent le plus souvent les clients (près des comptoirs, les linéaires éclairés par des spots ou situés le long des « couloirs de circulation » incontournables dans l'officine). En général on y installe les produits à forte rotation ou promotionnels, la cosmétologie, la parfumerie.

La circulation des clients doit être facilitée et les linéaires ne devront pas prendre tout l'espace. Un mètre carré de linéaire au sol pour trois de vente totale semble être une bonne proportion.

Différents moyens sont utilisés pour attirer les clients et provoquer des achats impulsifs : les sols directionnels, les jeux de lumière, les glaces en trompe l'œil, la disposition en diagonale des éléments muraux et des meubles sont autant de moyens d'attirer le client d'un côté ou d'un autre de la pharmacie. L'absence d'angle droit facilite un parcours d'entrée et sortie. La tendance actuelle est aux îlots de présentation avec des zones de repos, de jeux pour les enfants, et à un étirement des zones de caisse pour ne pas engorger tout le monde devant, ce qui est néfaste pour la confidentialité recherchée et la vente d'impulsion. (3) (11)

D'après le moniteur de Pharmacies et des Laboratoires interrogeant l'Ordre des Pharmaciens : « dans les officines, l'accueil est souvent agréablement réalisé et conçu en espace de santé [...] » mais « les installateurs n'ont jusqu'à ce jour pas su concevoir un comptoir facilitant la confidentialité. C'est pourtant la revendication constante et prioritaire de toutes les associations de consommateurs à chaque fois qu'elles rencontrent les syndicats pharmaceutiques ». (20)

Il faut donc prévoir des îlots de vente et de dispensation suffisamment espacés, en arc de cercle ou en ligne, de façon à privilégier le confort, la convivialité et la confidentialité.

L'espace derrière le comptoir ne doit pas être négligé pour autant, le personnel doit pouvoir circuler aisément et se sentir bien pour apporter au patient le meilleur de lui-même.

#### **III.5.1.4 - Le bureau du pharmacien et les postes de travail**

L'article R.5015-13 du CSP dit que « l'exercice personnel auquel est tenu le pharmacien consiste pour celui-ci à exécuter lui-même les actes professionnels ou à en surveiller attentivement l'exécution s'il ne les accomplit pas lui-même ». C'est pourquoi le bureau du pharmacien doit avoir vu sur les autres postes de dispensation des médicaments et sur le préparatoire. Ce bureau doit également être accessible aux patients afin de pouvoir les recevoir pour des entretiens confidentiels.

Quant aux postes de travail, ils doivent être non accessibles au public.

La banque de déballage pour les livraisons devra se situer proche de l'entrée des fournisseurs.

Il faudra également prévoir un poste administratif pour le traitement des ordonnances en attente, un emplacement adaptée pour l'informatique et une circulation pratique.

L'organisation de ces lieux devra être rationnelle de façon à limiter les risques d'erreur, de confusion et d'encombrement.

#### **III.5.1.5 - La détention des médicaments**

Les spécialités pharmaceutiques doivent être classées et rangées de façon claire et logique. Pour ce rangement, une pharmacie doit en moyenne disposer de 300 mètres linéaires.

Il existe deux modes de rangement, en épi ou en colonne tiroir.

L'intérêt des épis est que le pharmacien a tous les produits sous les yeux.

L'inconvénient de ce système est une dégradation du stock par la poussière et la lumière. De plus, le déplacement n'est pas toujours facilité entre les épis.

L'autre méthode de rangement est la colonne-tiroir. Il faut savoir que ce type de rangement est onéreux et représente le quart du montant de l'agencement. Mais il résulte de ce mode de rangement un agrément de travail à prendre en compte et un gain de place à ne pas négliger. En effet, en terme de surface au sol, on passe de 20 m<sup>2</sup> avec des épis à 6 m<sup>2</sup> avec des colonnes-tiroirs.

Quand les meubles de rangement sont choisis, le pharmacien va devoir organiser le classement des spécialités pharmaceutiques. Ce classement peut se faire par classement alphabétique intégral, c'est à dire en mélangeant toutes les formes, ce qui est plus simple lorsque le pharmacien a un nouveau personnel ou des intérimaires.

Mais il peut également classer les médicaments par forme (sirop, comprimés, ampoules buvables, sachets, collyres...).

Il existe aussi des solutions intermédiaires qui sont de séparer les gros volumes (ampoules buvables, sirops) et de réaliser un classement alphabétique intégral avec tout le reste.

Il peut être intéressant de négocier le rangement du stock lors de son achat car il faut environ 2 à 5 jours de travail à deux personnes pour tout ranger.

Mis à part le classement et le rangement des spécialités, il faut prévoir une température convenable dans les lieux (entre 15°C et 25°C) pour assurer une bonne conservation des médicaments. Il ne faudra donc pas négliger l'installation éventuelle de la climatisation. Mais également, il faut penser à éloigner le chauffage des dispositifs de rangement. Un réfrigérateur devra être prévu pour les produits thermolabiles

Pour les stupéfiants, la législation est très précise quant à leur stockage. L'article R.5175 du CSP précise que « les substances et préparations classées comme stupéfiant sont détenues dans des armoires ou des locaux fermés à clefs et ne contenant rien d'autre [...] ». Cet article est repris et amélioré par l'arrêté du 22 février 1990 relatif aux conditions de détention des substances et préparation classées comme stupéfiants : « les substances et préparations classées comme stupéfiants doivent être détenues dans des armoires ou des locaux fermés à clef et munis d'un système d'alerte ou de sécurité renforcée contre toute tentative d'effraction. Toute quantité trouvée en dehors desdites armoires ou locaux sera saisie ». (11)

### III.5.2 - L'INFORMATIQUE

Actuellement pratiquement toutes les officines sont informatisées et tout pharmacien peut prétendre accéder à l'informatique techniquement et économiquement.

De plus lors de l'acquisition, tout est plus simple que dans une officine déjà installée. En effet, le pharmacien qui crée son officine mettra en place dès le départ la gestion informatisée des stocks qui va de paire avec une informatisation de la caisse, le traitement des dossiers de subrogation couplé à la télétransmission et pourra même éventuellement tenir sa comptabilité et établir des statistiques sur les premiers mois de vente.

L'équipe officinale prendra dès le début de bonnes habitudes et sera vite sensibilisée à l'intérêt de l'informatique ( notamment quant au temps de rangement de la commande, à la transmission de celle-ci par modem).

L'informatique peut également apporter une aide spécifique pour la délivrance et le suivi thérapeutique du patient. Des informations générales sur les médicaments sont disponibles telles que les posologies, les interactions, les conseils...De plus l'informatique permet l'adéquation des informations liées au médicament avec celles liées au patient (âge, sexe, état physiopathologique, traitements antérieurs ou simultanés...), ce qui permettra un réel suivi thérapeutique du patient.

Différents logiciels commercialisés par différentes sociétés sont sur le marché. Le pharmacien devra comparer les logiciels et s'assurer du sérieux de la société qui va informatiser l'officine. (3) (11)

### III.5.3 - LE PERSONNEL

Le pharmacien créant son officine doit maintenant choisir son personnel. En fonction de la taille de son officine, il pourra engager plus ou moins de personnes avec des qualités différentes.

Il semble judicieux de se limiter au strict minimum au départ quitte à employer d'autres personnes au fur et à mesure de l'augmentation du chiffre d'affaires.

Quelque soit la qualité de la personne embauchée (pharmacien assistant, préparateur, aide-préparateur, apprenti ou personnel sans qualification et hors

formation professionnelle), les démarches seront les mêmes que ce soit pour l'embauche et la période d'essai, le contrat de travail, la procédure de licenciement, et les divers congés.

### **III.5.3.1 - L'embauche et la période d'essai**

Lors de l'entretien d'embauche, le pharmacien devra respecter la non discrimination et la vie privée du candidat.

En effet, le pharmacien ne pourra pas écarter une personne de la procédure de recrutement en raison de son origine, de son sexe, de sa situation familiale, de son appartenance à une nation, une ethnie ou une race, de son opinion politique, de ses activités syndicales ou mutualistes, de ses convictions religieuses, ou de son état de santé ou de son handicap sauf si ces derniers constituent une inaptitude au poste et ceci sera alors établi par le médecin du travail.

Les questions posées aux futurs employés devront avoir un lien direct avec l'emploi proposé et permettre d'apprécier les capacités professionnelles des personnes.

Une fois l'employé choisi, le pharmacien a tout intérêt à établir une période d'essai pour voir les aptitudes de la personne. Cette période d'essai est utile également à l'employé puisqu'elle lui permettra de quitter son poste sans formalité si le travail ne lui convient pas.

Il faut savoir que si aucune période d'essai n'est prévue dans le contrat de travail ou la lettre d'embauche, le salarié est considéré comme définitivement employé et toute rupture de contrat équivaut alors à un licenciement.

La durée de la période d'essai est fixée par la convention collective à trois mois maximum pour les cadres officinaux et à un mois pour les non cadres. Elle est prolongeable si le salarié est malade pendant cette période.

Si le contrat est à durée déterminée, la période d'essai est alors de deux semaines si le contrat est inférieur ou égal à 6 mois et de un mois si le contrat est supérieur à six mois.

S'il y a rupture du contrat pendant la période d'essai, que ce soit du fait de l'employé ou de l'employeur, il n'y a ni préavis ni formalités. Une simple lettre recommandée avec accusé réception suffit.

Le pharmacien employeur doit tout de même prévoir un délai de prévenance s'il veut rompre le contrat sinon le salarié peut prétendre à des indemnités compensatrice si la rupture de la période d'essai intervient le dernier jour.

Lors de cette rupture, l'employeur devra remettre à l'employé un certificat de travail précisant la date d'entrée et celle de sortie et la nature de l'emploi ainsi que le salaire équivalent au nombre de jours de travail plus l'indemnité compensatrice des congés payés si la période d'essai a duré plus d'un mois. (21) (22)

### **III.5.3.2 - Le contrat de travail**

La loi exige un contrat écrit pour les apprentis, les salariés à temps partiel ou à durée déterminée. La convention collective de la pharmacie d'officine exige un contrat écrit pour les cadres comme pour les employés.

Il faut savoir que si l'employeur n'établit pas un contrat écrit, le contrat est présumé exister pour une durée indéterminée.

#### **- La rédaction du contrat de travail:**

Un contrat de travail doit comporter certaines mentions que nous allons développer.

La date d'embauche doit être précisée. La période d'essai doit être explicitée, à défaut cessera un contrat à durée indéterminée.

L'emploi occupé sera défini et notamment le pharmacien employeur doit définir par écrit les attributions du ou des pharmaciens qui l'assistent suivant l'article R.5015.14 du CSP.

Le contrat doit également définir la rémunération et les horaires de travail : En général la durée pour un temps plein est de 39 heures réparties par le pharmacien employeur qui doit afficher les horaires et les adresser à l'inspecteur du travail. Il faut savoir qu'actuellement, avec la réforme de Madame Aubry, ministre de travail, un contrat à temps plein peut être établi pour 35 heures hebdomadaires, car en 2002, les 39 heures hebdomadaires n'existeront plus. Les heures supplémentaires ne devront pas excéder 130 heures par an et la durée hebdomadaire moyenne calculée sur 12 semaines consécutives ne pourront pas dépasser 46 heures, la limite journalière étant de 10 heures. Le repos hebdomadaire est obligatoire mais l'article L.221-9 du code du travail prévoit un droit de roulement pour le dimanche.

Le montant de la rémunération ne peut être inférieur au SMIC et le minimum dépend de la classification et du coefficient hiérarchique.

Les régimes sociaux seront précisés dans les contrats de travail, ainsi que le lieu de travail, les conditions d'absence et les congés payés que nous allons voir par la suite.

Dans le contrat il faudra également une clause dite de « discrétion ». En effet, les employés doivent s'engager à respecter le secret professionnel sur l'activité de l'officine et la vie privée des clients.

Il existe également sur les contrats de travail une clause de non concurrence interdisant à tout employé en cas de départ d'entrer au service d'une autre officine, d'en créer ou d'en ouvrir une, de s'intéresser directement ou indirectement d'une manière quelconque à une officine située dans une limite géographique déterminée par le pharmacien employeur. Et ce pendant une durée en général de deux ans à compter de la rupture du contrat de travail.

– Le contrat à durée déterminée:

Dans ce contrat, les échéances doivent être fixées, c'est à dire les dates d'entrée et de sortie. Ce type de contrat est renouvelable une fois pour une durée qui peut être supérieure au contrat initial mais ne doit pas être plus du double. (11) (21) (22)

**III.5.3.3 - Les conditions de rupture d'un contrat et le licenciement**

◆ **Conditions de ruptures d'un contrat**

La rupture normale d'un contrat de travail, qu'elle soit faite par l'employeur ou le salarié, doit se faire avec préavis.

S'il s'agit d'un licenciement, le préavis sera de trois mois quelque soit l'ancienneté du salarié et ce à compter de la présentation de la lettre de licenciement.

S'il s'agit d'une démission, le préavis sera également de trois mois à partir de la présentation de la lettre de démission.

La durée du préavis ne peut être prolongée sauf pour un éventuel congés payés.

Pendant la durée du préavis, l'employé peut s'absenter 2 heures par jour pour la recherche d'un emploi (ces heures sont cumulables en fin de mois ou de préavis et elles sont payées).

### ♦ La procédure de licenciement

Pour un licenciement, le pharmacien employeur doit avoir des raisons réelles et sérieuses. La convocation du salarié, qui peut être assisté d'un tiers, doit être réalisée par lettre recommandée avec accusé réception ou remise en main propre. Cette lettre contient le motif précis du licenciement, la date, l'heure et le lieu de l'entretien de licenciement.

A la suite de l'entretien, l'employeur rédigera une lettre de licenciement dans laquelle sera le motif, la date et la durée du préavis et, s'il s'agit d'un licenciement économique, la priorité de réembauche du salarié si la situation économique de l'entreprise le permet (ceci est valable un an).

Cette lettre devra être envoyée en recommandé avec accusé de réception au moins un jour franc après l'entretien.

S'il y a des litiges ils seront traités par le tribunal des Prud'hommes composé de représentants des deux parties. En général, il y a en premier lieu une phase de conciliation. (21)

#### III.5.3.4 - Les divers congés

### ♦ Les congés payés

Ils sont de 2,5 jours ouvrables par mois, mais ils ne peuvent excéder 24 jours ouvrables par an c'est à dire 5 semaines.

Le salarié doit prendre un congé d'au moins 12 jours ouvrables consécutifs dans l'année.

La période légale pour les congés est du 1<sup>er</sup> mai au 31 octobre de chaque année, pour toute autre période choisie, il faut un accord entre salarié et employeur.

C'est l'employeur qui fixe la date des congés et doit la communiquer au moins deux mois avant la période légale (1<sup>er</sup> mars). Ces congés peuvent être modifiés par des circonstances exceptionnelles. Si le salarié est malade ou accidentée et donc ne peut prendre ses congés pendant la période prévue, ils pourront être reportés en dehors de la période légale.

### ◆ Les congés spéciaux

Suivant les événements familiaux du salarié, il a droit de prendre quelques jours de congés. La durée de ces congés varie en fonction de l'événement et en fonction de l'ancienneté du salarié. (voir tableau n° 4)

### ◆ Le congé maladie

Tout salarié malade doit prévenir son employeur dans les 48 heures et donner le délai prévisible de son absence. L'employé de plus d'un an et au coefficient d'au moins 300 a son salaire du 8<sup>ème</sup> au 30<sup>ème</sup> jour d'absence, 3 mois pour les cadres et un demi-salaire pour les 3 mois suivants. Une majoration est prévue suivant l'ancienneté.

### ◆ Le congé maternité

Il est de 16 semaines (18 pour les naissances multiples) et jusqu'à 26 semaines au delà du troisième enfant (voire 28 semaines pour les naissances multiples).

Aucun salaire n'est dû par le pharmacien sauf pour les cadres ayant plus d'un an de présence.

L'employé doit fournir un certificat médical avec la date prévue de l'accouchement.

Il est interdit de licencier une femme enceinte ou en congé de maternité sauf exception. En revanche, la femme enceinte peut rompre son contrat de travail sans préavis.

L'employée enceinte peut s'absenter (sans diminution de salaire) pour les examens obligatoires pendant et après la grossesse.

### ◆ Le congé parental

Il peut être accordé soit au père, soit à la mère, mais jamais aux deux. Ce congé peut être à plein temps ou à temps partiel. Il est donné pour un an et est renouvelable deux fois. Le salarié doit informer son employeur par lettre recommandée avec accusé réception au moins un mois avant la date de début du congé.

Le salaire est maintenu en fonction de la convention collective.

Le salarié retrouve son poste de plein droit à la fin de son congé mais il est impossible pour lui de reprendre son activité avant l'échéance de son congé. (21)

**Les congés spéciaux**

EVENEMENT FAMILIAL	SALARIE DEPUIS MOINS D'UN AN MAIS D'AU MOINS TROIS MOIS D'ANCIENNETE	SALARIE DEPUIS PLUS D'UN AN
MARIAGE	4 JOURS	6 JOURS
NAISSANCE	3 JOURS	3 JOURS
MARIAGE D'UN ENFANT		2 JOURS CONSECUTIFS
DECES DU CONJOINT OU D'UN ENFANT	2 JOURS	3 JOURS
DECES D'UN AUTRE MEMBRE DE LA FAMILLE	1 JOUR	2 JOURS

Tableau n° 4

### III.5.4 - LA PUBLICITE LORS DE L'OUVERTURE

La communication lors de l'ouverture d'une officine est essentielle pour établir un premier contact avec les futurs clients. Or cette publicité est limitée et très réglementée par l'article R.5053-3 du CSP :

« I.a) la création, le transfert, le changement de titulaire d'une officine peuvent donner lieu à un communiqué dans la presse écrite limité à l'indication du nom du pharmacien, de ses titres universitaires, hospitaliers et scientifiques figurant sur la liste établie par le Conseil National de l'Ordre des Pharmaciens, mentionnée à l'article R.5015-52, [...], l'adresse de l'officine avec, le cas échéant, la mention d'activités liées au commerce de marchandises figurant sur la liste mentionnée au deuxième alinéa de l'article L.569. Cette annonce devra préalablement être communiquée au Conseil Régional de l'Ordre des Pharmaciens. Elle ne saurait excéder la dimension de 100 cm<sup>2</sup>.

b) Outre les moyens d'information sur l'officine mentionnés au I de l'article R.5015-57, les pharmaciens peuvent faire paraître dans la presse écrite des annonces en faveur des activités mentionnées au a) ci-dessus d'une dimension maximale de 100 cm<sup>2</sup>, comportant leurs nom et adresse ainsi que les numéros de téléphone et de télécopie et les heures d'ouverture des officines [...] ».

Donc la seule « publicité », si l'on peut appeler cela de la publicité, que le pharmacien créant pourra faire lors de l'ouverture sera des insères dans la presse écrite et ceux-ci seront restreints à des mentions réglementaires et de taille réduite.

Toute infraction est punie d'une amende pouvant aller jusqu'à 250.000 francs et, en cas de récidive à 500.000 francs.

Il est donc essentiel pour le pharmacien créant de se faire connaître grâce à ses compétences, son savoir faire, son accueil auprès de ses premiers patients qui se chargeront eux-mêmes de la publicité s'ils sont contents de la prestation. (3)

## IV - STATISTIQUES ET AVENIR DE LA CREATION D'OFFICINE

### IV.1 - STATISTIQUES

Tous les ans, le conseil national de l'ordre des pharmaciens édite les statistiques concernant l'ensemble de la profession pharmaceutiques et notamment celles se rapportant a la création d'officine.(2)

Voici quelques chiffres issus de ces statistiques nous permettant de visualiser l'évolution des créations d'officine sur les 10 dernières années (de 1988 à 1998) et de distinguer celles réalisées par voie normales ou par voie dérogatoire. (tableaux n°5, n°6 et n°7 et graphique n° 1)

D'après ces statistiques, les créations d'officine par voie dérogatoire ont toujours été et restent majoritaires bien que leur nombre est diminué du tiers en 10 ans.

En 1987, le gouvernement parla loi Barzach a limite les conditions d'obtention de la licence par voie dérogatoire afin d'en limiter l'utilisation abusive. Le but est donc atteint puisque la voie dérogatoire subit une diminution très forte (on enregistre 143 créations d'officine par voie dérogatoire en 1988 et seulement 43 en 1998).

Les créations d'officine par voie normale qui ont toujours étaient moins nombreuses que celles par voie dérogatoire ont tout de même diminuée de moitié en 10 ans (52 créations d'officine par voie normale en 1988 et 23 en 1998).

Nous pouvons remarquer qu'en 1991, il y a une légère mais nette augmentation des créations d'officine quelque soit la voie utilisée par rapport à l'année précédente.

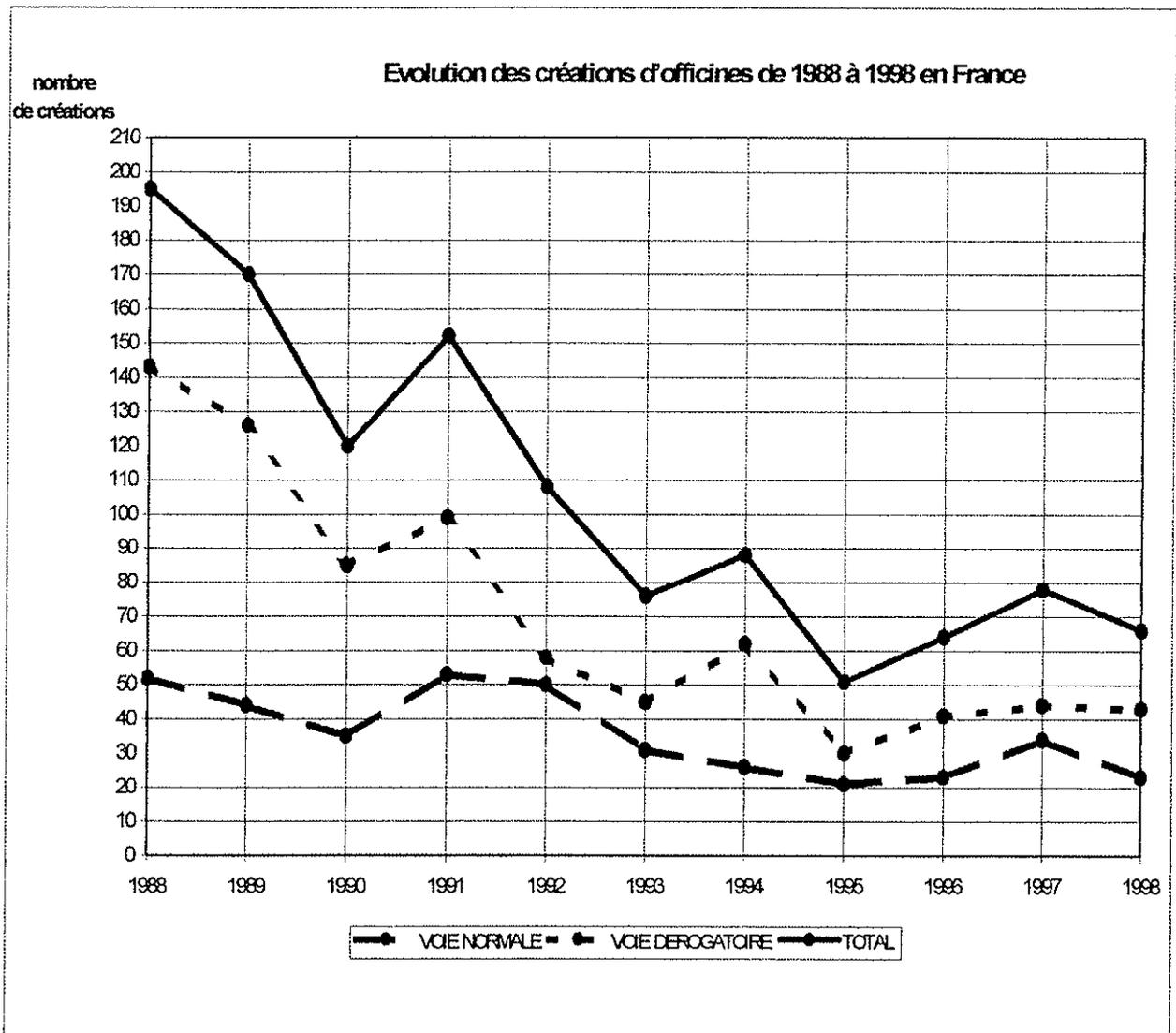
En effet, le recensement a permis d'obtenir des chiffres précis de population et donc de mettre en évidence les endroits nécessitant une officine supplémentaire.

Nous pouvons supposer par analogie que le recensement de mars 1999 provoquera une recrudescence équivalente des créations d'officine pour les années 2000 et 2001.

**Evolution des créations d'officines de 1988 à 1998 en France**

<b>ANNEE</b>	<b>VOIE NORMALE</b>	<b>VOIE DEROGATOIRE</b>	<b>TOTAL</b>
<b>1988</b>	52	143	195
<b>1989</b>	44	126	170
<b>1990</b>	35	85	120
<b>1991</b>	53	99	152
<b>1992</b>	50	58	108
<b>1993</b>	31	45	76
<b>1994</b>	26	62	88
<b>1995</b>	21	30	51
<b>1996</b>	23	41	64
<b>1997</b>	34	44	78
<b>1998</b>	23	43	66

Tableau n° 5



Graphique n° 1

**Pourcentage des créations d'officines**  
**par voie normale et par voie dérogatoire**  
**par rapport au nombre total de créations d'officines en France**

<b>ANNEE</b>	<b>% <u>VN</u></b> <b>T</b>	<b>% <u>VD</u></b> <b>T</b>
<b>1988</b>	26,67%	73,33%
<b>1989</b>	25,88%	74,12%
<b>1990</b>	29,17%	70,33%
<b>1991</b>	34,87%	65,13%
<b>1992</b>	46,30%	53,70%
<b>1993</b>	40,79%	59,21%
<b>1994</b>	29,54%	70,46%
<b>1995</b>	41,17%	58,83%
<b>1996</b>	35,93%	64,07%
<b>1997</b>	43,59%	56,41%
<b>1998</b>	34,85%	65,15%

Tableau n°6

**Nombre de création depuis 1990 sur la Région Limousin**

<b>1990</b>	2 créations
<b>1991</b>	0 création
<b>1992</b>	1 création *
<b>1993</b>	1 création
<b>1994</b>	1 création
<b>1995</b>	1 création
<b>1996</b>	0 création
<b>1997</b>	0 création
<b>1998</b>	0 création

\* fermeture suite à une annulation de la licence par le Tribunal Administratif

#### IV.2 - L'AVENIR DE LA CREATION D'OFFICINE

Le projet de loi de répartition d'officine annonce dans un texte de loi pour septembre 1999, réapparaît sous forme d'un amendement au Sénat. IL pourrait être adopté fin juin 1999.

Mais pour l'instant, le texte de loi n'a pas encore été examiné par les sénateurs qui pourront l'adopter ou non, voire le modifier.

L'amendement présenté donne la priorité aux regroupements et aux transferts sur les créations d'officine et supprime la voie dérogatoire.

Autre nouveauté, un décret voté en Conseil d'Etat fixerait les conditions minimales d'installation auxquelles doivent satisfaire les officines et notamment « les créations, les transferts et les regroupements d'officine ne peuvent être effectués que dans un lieu qui garantit l'accès permanent du public à la pharmacie et permet à celle-ci d'assurer un service de garde satisfaisant. » Cet alinéa vise plus particulièrement les officines de centres commerciaux qui n'ont pas toujours d'ouverture à l'extérieur du centre commercial et ne peuvent donc assurer un service de garde satisfaisant.

Un second amendement a également été déposé. Il vise à relever le quorum à 3000 habitants par officine dans toute ville de plus de 5000 habitants (comme nous l'avons vu dans le chapitre n°2.4)

Nous pouvons souhaiter que ce texte s'il est adopté permettra de diminuer le nombre de contentieux puisque la voie dérogatoire sera supprimée. En revanche, les nouvelles possibilités de transferts n'entraîneront-elles pas de nouveaux litiges ?

Cette loi permettra peut-être une meilleure répartition des officines sur le territoire ce que la profession recherche depuis 1941.

De toute façon, le Sénat n'est que la première étape et ce texte ne fait que commencer son parcours du combattant.(23)

## CONCLUSION

D'après les statistiques, nous avons constaté que les créations d'officines étaient de mois en mois moins nombreuses.

La législation qui va se durcir si le projet de réforme est voté n'y est sûrement pas pour rien.

Nous avons vu qu'il existait dans cette législation deux voies de création :

- ◆ La voie normale, si la population de la localité est assez importante pour respecter les conditions imposées par les 5 premiers alinéas de l'article L.571 du CSP.
- ◆ Et la voie dérogatoire « si les besoins réels de la population résidente et de la population saisonnière l'exigent » (article L.571 du CSP).

Ces voies possèdent des règles communes et des particularités que nous avons détaillées.

En pratique, la recherche du lieu d'implantation et du local est fondamentale puisqu'ils sont à la base de la constitution du dossier. Le pharmacien devra être sûr de son projet et bien l'argumenter afin que le préfet accorde la licence et que l'accord soit inattaquable par les confrères environnants.

Une fois la licence accordée, le pharmacien doit se pencher sur l'installation de l'officine qui passe d'abord par les moyens de financer l'entreprise puis par l'agencement, l'informatisation de l'officine et enfin le choix du personnel.

Tout ceci contribuera à la viabilité et à la réussite de l'officine.

## BIBLIOGRAPHIE

1 – DUNEAU M. DILLEMAN G.

Le droit pharmaceutique

Partie sur l'officine pharmaceutique

Fascicule 20 : création d'officine – règles générales.

Ed : Librairies techniques, 1985.

2 – HAYS S.

La création d'officine : aspects législatifs.

Thèse pharmacie : Université de Rouen, 1994.

3 – PIERRE G.

Comment envisager la création d'une officine de pharmacie ? Réflexions  
entreprises à propos du département de la Seine et Marne.

Thèse pharmacie : Université de Paris XI, 1996.

4 – CODE DE LA SANTE PUBLIQUE « PHARMACIE » Livre V

Textes arrêtés : mai 1997

Ed: Ordre National des Pharmaciens.

5 – PRIGENT A.

Création / Transfert qui l'emporte ?

Moniteur des Pharmacies et des Laboratoires, 1997, N° 2203, 10-12.

6 – TISSEYRE-BERRY M. VIALA G.

Législation et déontologie de l'officine pharmaceutique.

Ed: Masson 2<sup>ème</sup> édition, 1983, 123-125.

7 – POUZAUD F.

Création, transfert : l'APR croit en ses cartes.

Moniteur des Pharmacies et des Laboratoires, 1998, N° 2282, 9.

8 – DUNEAU M. DILLEMAN G.

Le droit pharmaceutique

Partie sur l'officine pharmaceutique

Fascicule 20-05 : création d'officine – modes de création.

Ed : Librairies techniques, 1985.

9 – NOUVELLES PHARMACEUTIQUES jurisprudence

Bulletin de l'Ordre des Pharmaciens, 1998, n° 360, 318-319.

10 - ACTUALITES PHARMACEUTIQUES

Pratique quotidienne Législation : créations d'officines.

Novembre 1988, n° 259, 25.

11 – WILLEM X.

Initiation au rêve. Dans les pas d'un pharmacien créant une officine.

Thèse pharmacie : université de Lyon I, 1992.

12 - NOUVELLES PHARMACEUTIQUES jurisprudence

Bulletin de l'Ordre des Pharmaciens, 1998, n° 359, 172.

13 – ALLIANCE CONTACT

La question du mois de l'expert officinal.

Avril 1999, n° 6, 6.

14 – MINISTERE DE L'AGRICULTURE ET DE LA PECHE

Inventaire communal 1998.

Cédérom DATAR – INSEE.

15 – MASSALOUX-LAMONNERIE C.

Dossier de création 1995.

16 – BERGERES M. DUPRAT P.

Guide de la création d'entreprise.

Ed: DELMAS, Mars 1993.

17 – BERNET-ROLLANDE L.

La banque et vous. 100 réponses à vos questions.

Ed: Prat, 1999.

18 – POUZAUD F.

Statuts juridiques de l'officine : faites le bon choix.

Moniteur des Pharmacies et des Laboratoires, 1993, N° 2035, 14-22.

19 – QUERE G.

Plein feux sur les vitrines.

Moniteur des Pharmacies et des Laboratoires, 1990, n° 1878, 35-38.

20 - MONITEUR DES PHARMACIES ET DES LABORATOIRES

Numéro spécial agencement, décembre 1991.

21 – DEYSSON M.

Cours « droit du travail », Faculté de Limoges, avril 1998.

22 – TURLAN F.

Comment rédiger un contrat à durée indéterminée?

Moniteur des Pharmacies et des Laboratoires, 1998, numéro spécial 2265, 62-64.

# TABLE DES MATIERES

<b>Introduction</b>	<b>3</b>
<b>I - historique : de la limitation du nombre d'officine à leur répartition</b>	<b>4</b>
I.1 - La loi du 11 septembre 1941	4
I.2 - L'ordonnance du 23 mai 1945	4
<b>II - Création par voie normale et par voie dérogatoire : Aspects législatifs</b>	<b>5</b>
<b>II.1 - Règles communes</b>	<b>5</b>
II.1.1 - La licence	5
II.1.2 - Les priorités	7
II.1.3 - Composition du dossier et enregistrement de la demande	11
II.1.4 - Instruction des demandes et décisions préfectorales	13
II.1.5 - Les procédures de recours	17
II.1.6 - Conditions d'ouverture et de cession des officines créées	22
<b>II.2 - Création par voie normale</b>	<b>23</b>
II.2.1 - La proportionnalité au nombre d'habitants	23
II.2.2 - Le nombre d'habitants	25
II.2.3 - Notion de centre d'approvisionnement	27
II.2.4 - L'emplacement de l'officine à créer	28
II.2.5 - Incidence des pharmacies à statut particulier sur le quorum	29
<b>II.3 - La création par voie dérogatoire</b>	<b>30</b>
II.3.1 - Conditions requises pour l'octroi d'une dérogation	30
II.3.2 - La population considérée	33
II.3.3 - La notion de quartier et de secteur	35
<b>II.4 - Le projet de réforme législative</b>	<b>36</b>
<b>III - La création : De la théorie à la pratique</b>	<b>37</b>
<b>III.1 - La recherche de la commune</b>	<b>37</b>
III.1.1 - L'I.N.S.E.E.	37
III.1.2 - La Mairie	41
III.1.3 - Les grossistes	42
<b>III.2 - Le local</b>	<b>42</b>
III.2.1 - La recherche d'un local	42
III.2.2 - Différentes possibilités pour l'acquisition du local	44
III.2.3 - Etude de marche	47
III.2.4 - Environnement sanitaire	48
III.2.5 - Environnement économique	49
III.2.6 - Environnement administratif	50
III.2.7 - La concurrence	50
III.2.8 - Environnement démographique	51
<b>III.3 - Le financement du projet</b>	<b>54</b>
III.3.1 - Les banques	54
III.3.2 - Les grossistes	60

<b>III.4 - Les formes d'exploitation de l'officine .....</b>	<b>61</b>
III.4.1 - Les structures institutionnelles .....	61
III.4.2 - Les critères de choix .....	64
<b>III.5 - L'installation de l'officine .....</b>	<b>66</b>
III.5.1 - L'agencement .....	66
III.5.2 - L'informatique.....	73
III.5.3 - Le personnel .....	73
III.5.4 - La publicité lors de l'ouverture .....	80
<b>IV - Statistiques et avenir de la création d'officine .....</b>	<b>81</b>
IV.1 - Statistiques .....	81
IV.2 - L'avenir de la creation d'officine.....	86
<b>Conclusion .....</b>	<b>87</b>
<b>Bibliographie .....</b>	<b>88</b>



BON A IMPRIMER N° 328

LE PRÉSIDENT DE LA THÈSE

Vu, le Doyen de la Faculté

VU et PERMIS D'IMPRIMER

LE PRÉSIDENT DE L'UNIVERSITÉ

---

CHARRIERE (Cécile). — La création d'officine : de la législation à l'installation. — 90 f. ; ill. ; tabl. ; 30 cm (Thèse : Pharm. ; Limoges ; 1999).

---

**RESUME :**

La création d'officine peut être un but, un rêve, ou tout simplement la meilleure façon de s'installer pour un jeune pharmacien.

Cette création est subordonnée à l'obtention d'une licence délivrée par le Préfet. Afin d'établir un dossier complet de création d'officine, il faut d'abord bien connaître la législation. Nous tentons de l'éclaircir dans la première partie de cette étude.

Ensuite, nous abordons la pratique, c'est-à-dire les principales recherches pour composer le dossier (quorum de population, lieu, local), le financement du projet et l'installation de l'officine une fois la licence obtenue.

Ainsi, cette étude permettra au lecteur de se faire une première idée sur la création d'officine.

---

---

**MOTS CLES :**

- Création.
  - Installation.
  - Législation.
  - Licence.
  - Officine.
- 

**JURY :** Président : Monsieur Jean-François LAGORCE.  
Juges : Madame Monique FAURE.  
Madame Annick ROUSSEAU.  
Madame Claudine MASSALOUX-LAMONNERIE.

---