

# Sommaire

<b>PRÉSENTATION DES AUTEURS</b> .....	3
<b>REMERCIEMENTS</b> .....	5
<b>INTRODUCTION</b> .....	11
<b>TRANSFERT DE PHARMACIE : RIEN N'EST ACQUIS !</b>	
<b>SAVOIR IDENTIFIER LES BONNES RAISONS ET CHASSER LES IDÉES FAUSSES...</b> ..	13
• <b>Pour quelles raisons souhaitez-vous transférer ?</b> .....	13
• <b>Il n'existe pas de droit de transférer, de plein droit... acquis !</b> .....	19
• <b>Un droit de « priorité » existe cependant...</b> .....	22
Un transfert est prioritaire sur une création .....	24
Un regroupement est prioritaire sur un transfert .....	25
• <b>Un droit d'antériorité existe également.</b> .....	26
La clé d'arbitrage .....	26
Les deux dossiers doivent être concurrents .....	28
• <b>Que faire si vous apprenez que vous bénéficiez d'un droit de priorité ou d'antériorité ?</b> .....	31
<b>TRANSFERT DE PHARMACIE :</b>	
<b>UN PROJET PERSONNEL COMME UN PROJET D'ENTREPRISE À SÉCURISER</b> .....	35
• <b>L'indispensable inventaire des effets collatéraux du transfert</b> .....	35
Des effets collatéraux à appréhender ! .....	37
C'est donc vrai ! .....	38
Votre responsabilité commence ici .....	40

• <b>Un transfert est un projet d'entreprise</b> . . . . .	41
Attention à votre mode d'exploitation de la pharmacie . . . . .	41
Votre officine sera « figée » pendant 5 ans ! . . . . .	42
Des exceptions existent cependant . . . . .	43
<b>TRANSFERT DE PHARMACIE : QUELLES SONT LES RÈGLES À RESPECTER ?</b> . . . . .	45
• <b>Connaître les règles avant de commencer son projet</b> . . . . .	47
• <b>Ai-je le droit de partir de mon local ?</b> . . . . .	49
Comment démontrer l'absence d'abandon de clientèle pour un transfert au sein de la même commune ? . . . . .	50
Comment démontrer l'absence d'abandon de clientèle pour un transfert hors de la commune de départ ? . . . . .	53
• <b>Ai-je le droit d'arriver ?</b> . . . . .	58
Comment transférer dans sa commune ? . . . . .	58
Comment transférer en dehors de sa commune ? . . . . .	60
<b>TRANSFERT DE PHARMACIE : QUE DEVEZ-VOUS DÉMONTRER ?</b> . . . . .	63
• <b>Comment démontrer que le transfert va « optimiser la desserte » ?</b> . . . . .	64
Comment identifier la population que vous pouvez envisager de desservir ?	64
Comment démontrer l'optimisation de la desserte ? . . . . .	70
• <b>Comment démontrer que l'officine sera accessible et en toute sécurité ?</b>	76
Un accès permanent . . . . .	76
Un accès pour tous . . . . .	77
Un accès sécurisé . . . . .	79
<b>SYNTHÈSE : LE TRANSFERT DE PHARMACIE EN 4 ÉTAPES</b> . . . . .	81
• <b>Étape 1 : de l'idée de transférer à la construction du dossier</b> . . . . .	82
L'idée de transférer . . . . .	82
La construction du dossier . . . . .	86
• <b>Étape 2 : le dépôt du dossier</b> . . . . .	89
• <b>Étape 3 : l'instruction de la demande de transfert</b> . . . . .	90
• <b>Étape 4 : la décision est rendue... mais ensuite ?</b> . . . . .	92
La bonne nouvelle ! . . . . .	92
Et... la mauvaise . . . . .	93
La décision est rendue... Et ensuite ? . . . . .	97
<b>CONCLUSION</b> . . . . .	101
• <b>Cinq mots pour conclure</b> . . . . .	101
Anticiper . . . . .	101

Sécuriser . . . . .	101
Motiver . . . . .	102
Optimiser . . . . .	102
Pérennité . . . . .	102
<b>ANNEXES . . . . .</b>	<b>103</b>
• <b>Dispositions législatives . . . . .</b>	<b>103</b>
Articles L.5125-1 à L.5125-32 du Code de la santé publique . . . . .	103
• <b>Dispositions réglementaires . . . . .</b>	<b>118</b>
Articles R.5125-1 à R.5125-8 du Code de la santé publique . . . . .	118
<b>INDEX . . . . .</b>	<b>121</b>