

## Reprise du cabinet: attention au transfert de médicaments

Un sujet qui fait partie des négociations contractuelles lors de la reprise d'un cabinet médical et qui doit être discuté et consigné.

Dans cet article, nous voulons sensibiliser les médecins qui travaillent en cabinet sur le thème du transfert des médicaments qui sont stockés au cabinet au successeur. Nous tenons à rendre les futurs acquéreurs de cabinet attentifs à l'importance de ce sujet dans le cadre des négociations contractuelles en vue de la reprise du cabinet. Veuillez noter que cet article ne traite pas de la remise de médicaments aux patients (propharmacie). Mme Schallenberger, juriste chez FMH Services, répond à nos questions.



### Quelles sont les bases légales relatives au transfert de médicaments entre médecins, respectivement entre entreprises médicales et médecins ?

En préambule, je tiens à préciser qu'actuellement, 14 cantons autorisent la vente de médicaments par des médecins («propharmacie») et est en principe interdite dans 9 cantons (presque tous les cantons romands). D'après l'ordonnance sur les autorisations dans le domaine des médicaments (OAMéd), une entreprise qui transfère des médicaments, p. ex. à un autre médecin, a besoin d'une autorisation de commerce de gros (art. 2 let. I OAMéd). Celle-ci précise que toutes les activités en relation avec le transfert ou la mise à disposition, rémunérés ou non, de médicaments tombent sous la définition du commerce de gros et requièrent donc une autorisation correspondante. Cela indépendamment du nombre de transferts. Le transfert d'un stock de médicaments au prix coûtant dans le cadre de la remise d'un cabinet n'est donc pas autorisé si le vendeur du cabinet n'est pas titulaire d'une autorisation de commerce de gros. Les officines publiques, les pharmacies d'hôpital et les drogueries constituent la seule exception selon l'art. 20 al. 2 OAMéd.

### Qu'est-ce que cela signifie pour le déroulement de la vente du cabinet ?

Si le vendeur/la vendeuse du cabinet veut directement transférer les médicaments à l'acquéreur, cela constituerait une activité de commerce de gros, ce qui nécessiterait donc une autorisation de commerce de gros. Si le vendeur/la vendeuse du cabinet ne dispose pas d'une telle autorisation, il faut procéder différemment.

### Quel déroulement faudrait-il appliquer lors de la vente du cabinet ?

En cas de vente du cabinet ou d'une part du cabinet, le vendeur/la vendeuse doit restituer les médicaments au fournisseur. Le vendeur établit un inventaire des stocks de médicaments à la date convenue de la remise ou à une autre date de référence convenue par les parties. Avant la remise du cabinet, le vendeur/la vendeuse se renseigne auprès du fournisseur de médicaments sur la procédure applicable au transfert des stocks de médicaments à l'acquéreur. Le fournisseur de médicaments doit ensuite vendre les médicaments à l'acquéreur du cabinet. Nous vous recommandons de consigner dans le contrat de remise du cabinet la procédure exacte et les responsabilités pour le transfert des médicaments.

### Comment s'effectue le transfert du stock de médicaments à l'acquéreur du cabinet du point de vue de l'«autorisation d'exploiter une pharmacie privée de cabinet médical», respectivement de l'autorisation de pratiquer la propharmacie ?

L'«autorisation d'exploiter une pharmacie privée de cabinet médical», respectivement. l'autorisation de pratiquer la propharmacie ne peut pas être transférée comme telle. L'acquéreur du cabinet doit être en possession d'une autorisation et à défaut doit demander une autorisation à l'autorité cantonale compétente. L'autorisation est liée à l'emplacement et à la personne. Compte tenu de la procédure d'autorisation, nous vous recommandons d'éclaircir cette question auprès des autorités cantonales compétentes.

### De quels autres aspects faut-il tenir compte ?

Dès qu'il s'agit d'un cabinet de groupe avec un stock commun de médicaments, il faut également tenir compte de certains points concernant la gestion du stock des médicaments. Pour cela, il faut toutefois étudier en détail les conditions cantonales applicables, la situation du cabinet et la situation personnelle. Je reste à disposition pour tout renseignement complémentaire.

**A propos**

**Daniel F. Schütz**

Consultant / Avocat

FMH Consulting Services AG

Avenue d'Ouchy 66

1006 Lausanne

Téléphone 021 922 44 35

[mail@fmhconsulting.ch](mailto:mail@fmhconsulting.ch)

[www.fmhconsulting.ch](http://www.fmhconsulting.ch)