

Occupation du domaine public hospitalier - ventes directes

20/10/2001

Plusieurs sociétés procèdent à des ventes directes, sur le domaine public hospitalier de l'AP-HP, notamment auprès des personnes hébergées dans les hôpitaux de long et moyen séjour, mais aussi auprès des personnels.

- **Principe** : La présence, dans les locaux des hôpitaux, de personnes dans le but de procéder à des ventes directes doit faire l'objet d'une autorisation préalable de l'administration.

- **Types d'autorisations** : il existe deux types d'autorisations qui correspondent à deux situations différentes :

1. Les ventes directes auprès des malades

- **Définition** : Il s'agit de ventes réalisées à la demande du malade et effectuées dans sa chambre.

- **Principe** : conformément aux dispositions de l'article 46 du [décret n° 74-27 du 14 janvier 1974 relatif aux règles de fonctionnement des centres hospitaliers et des hôpitaux locaux](#), des autorisations peuvent être délivrées dans certains cas :

- par l'administration hospitalière, par écrit, et
- avec l'accord des malades

- **Conséquences** :

la vente effectuée par une entreprise, à la demande de la personne hébergée qui souhaite acheter un produit, est considérée comme une vente à domicile, celle-ci étant réalisée dans un endroit privatif dans lequel on n'accède qu'avec le consentement de l'occupant. Le patient bénéficie dès lors de plein droit des dispositions protectrices du Code de la consommation en matière de vente à domicile (ex : délai de réflexion, droit de rétractation...)

la vente ne comportant aucune occupation du domaine public, elle ne peut donner lieu au versement d'une redevance. Tout au plus, l'hôpital peut-il demander au bénéficiaire de l'autorisation, la compensation des surcoûts occasionnés par son activité au sein de l'hôpital.

2. les ventes directes dans les locaux des hôpitaux

- **Définition** : il s'agit de ventes qui s'adressent à un public plus large et qui concernent notamment le personnel hospitalier. Une telle situation dépasse les conditions ordinaires d'usage des locaux des hôpitaux et correspond à une utilisation privative et temporaire du domaine public.

Ex : occupation partielle du hall de l'hôpital, d'une salle ou d'un lieu de passage, à des fins commerciales.

- **Principe** : le vendeur doit obtenir de l'administration hospitalière une autorisation précaire d'occupation du domaine public (c'est-à-dire un acte unilatéral de l'administration délivré au vendeur) avec mention des clauses suivantes :

durée d'occupation (date, horaires, jour, semaine, mois...),
durée de validité de l'autorisation,
montant de la redevance d'occupation et son mode de calcul,
régime de responsabilité et de l'assurance,
toute mesure de police nécessaire.

- **Conséquences** :

une mise en concurrence préalable entre les entreprises ne s'impose pas eu égard au caractère limité et occasionnel de ce type d'activités. Néanmoins, il convient de prendre en compte, en présence de plusieurs demandes, que l'occupation du domaine public à des fins commerciales est subordonnée au respect du libre jeu de la concurrence prévue par l'ordonnance du 1er décembre 1986 (CE 26 mars 1999, Société EDA).

le vendeur devra être soumis au versement d'une redevance d'occupation, en contrepartie de l'usage privatif des surfaces mises à sa disposition temporairement par l'AP-HP.

Toutefois, le vendeur pourra être exonéré (totalement ou partiellement) du paiement de cette redevance si l'activité exercée sur le domaine public hospitalier :

- correspond à un intérêt public (article A 15 du Code du domaine de l'Etat),

ou

- correspond à la satisfaction d'un intérêt général,

ou

- ne procure pas d'avantages (exemple : une source de profits) à l'occupant (article R 56 du Code du domaine de l'Etat).

Tel est le cas notamment lorsque la RATP ou La Poste assurent, occasionnellement, au bénéfice des personnels, la vente de cartes oranges mensuelles, de timbres ou de colis postaux dans les locaux de l'AP-HP.

En effet, une telle vente :

- est effectuée dans l'intérêt des personnels de l'AP-HP,

- n'induit pas corrélativement une augmentation du chiffre d'affaires ou de profits particuliers pour ces entreprises.

Dans la pratique, les entreprises qui réalisent ces ventes directes bénéficient d'occupations intermittentes du domaine public, permettant une jouissance temporaire des lieux, pour quelques heures par jour, par semaine ou par mois seulement.