



Acheteurs innovants de tous pays, unissez-vous

## A propos de l'auteur

M. Jean-Marc Binot

[Voir les articles de cet auteur](#)

**Crucial, particulièrement dans le secteur de la santé, l'achat innovant se heurte à la résistance au changement, à la tentation du moins-disant et au manque de temps. La mutualisation à l'échelle européenne est sans doute la solution.**

« La recherche d'innovation doit être placée au cœur de l'achat hospitalier. L'acheteur ne doit pas attendre que l'innovation vienne à l'hôpital. Il faut avoir une approche plus pro-active, faire une veille permanente ». Le 30 mai dernier, à l'occasion des 1ères rencontres européennes de l'achat public d'innovation de santé qui se tenaient durant le salon de la Santé, Dominique Legouge, patron du RESAH-IDF, a exhorté ses collègues à voir plus loin. Plusieurs organismes publics sont déjà passés à l'acte. Le CHRU de Lille travaille la main dans la main avec le Clubster santé, regroupant 130 entreprises nordistes de la filière, pour imaginer la chambre d'hôpital du futur proche et d'autres équipements, à l'image d'un fauteuil faisant également office de brancard et de table opératoire, capable, avec de l'électronique embarquée et de la transmission de données sans fil, de surveiller l'état de santé du patient. « Avec le cluster, on est *no limit*. On ne commence pas à réfléchir en listant les contraintes, mais en se disant : quel serait le monde idéal pour les patients et les soignants », a expliqué Philippe Mayjonade, coordonnateur général des pôles hôteliers du CHU. Agence de la capitale chargée de faciliter l'innovation dans la commande publique, Paris Lab travaille à la demande d'acheteurs ou d'entreprises qui cherchent un terrain d'expérimentation. Grâce à son aide, l'hôpital Georges Pompidou a testé, à partir de février 2011, deux bornes tactiles d'orientation ViaDirect, dont les informations peuvent être téléchargées sur smartphone. De quoi soulager les hôtes d'accueil. Le test a permis de se faire une meilleure idée des usages et de peaufiner un appel d'offres. L'AP-HP va progressivement déployer la formule. En avril, une borne a été installée à l'hôpital Ambroise Paré et une quarantaine d'autres devrait faire leur apparition dans les mois à venir.



**Avec le cluster, on est *no limit* : quel serait le monde idéal pour les patients et les soignants**

## Changer sa façon de penser

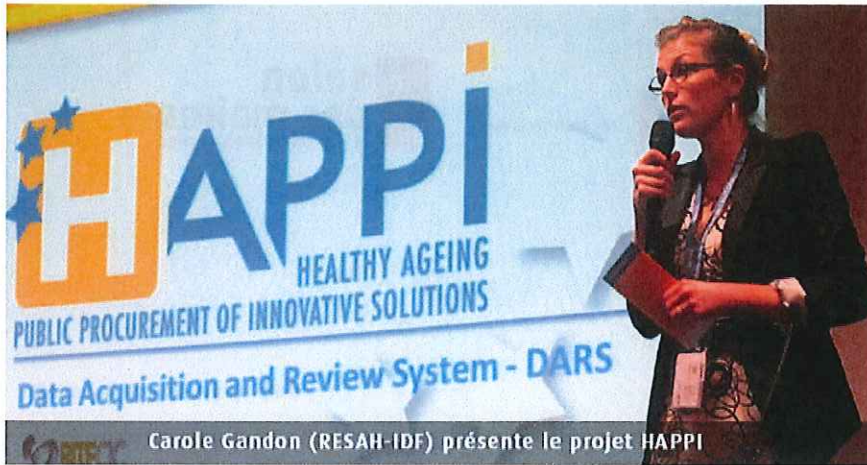
« Pour acheter de l'innovation, il faut avoir un certain état d'esprit et ne pas rester derrière son bureau », a prévenu Irène Foglierini, professeur à l'ESCP Europe et spécialiste des achats. Plus facile à dire qu'à faire. Car les acheteurs sont souvent le nez dans le guidon, absorbés par le quotidien et la noria des marchés à lancer ou à relancer. D'autres ont du mal à dépoussiérer leur façon de travailler. Didier Jardin, PDG des sociétés Vivago et Vittaly (matériel de sécurité pour personnes âgées) qui travaille avec les maisons de retraite, regrette leur frilosité.

« La première question qu'on nous pose, ce n'est pas comment le système marche, mais que se passe-t-il lorsqu'il ne fonctionne pas... La seconde question est la suivante : vous êtes une nouvelle société, serez-vous encore là dans cinq ans, et comment ferai-je pour trouver des pièces de rechange ? Dans ces cas là, je réponds : et vous, serez-vous encore en vie dans cinq ans ? » Difficile aussi parfois de concilier innovation et recherche d'économies à tout crin alors que les hôpitaux ont un objectif de retour à l'équilibre. Représentante du syndicat national de l'industrie des technologies médicales (SNITEM), Catherine Jerosme déplore que l'acheteur public soit obnubilé par le prix. « Lorsqu'on présente une nouvelle solution, on s'entend répondre : c'est combien ? L'attente des industriels, c'est de sortir de cette notion de prix pour raisonner avec une approche économique globale ». Le facteur temps est un autre talon d'Achille de la commande publique. « Les marchés durent un an à deux ans. Quand on parle d'innovation, l'amortissement nécessite du plus long terme », a-t-elle ajouté. Pour repérer des produits inventifs, des fournisseurs à valeur ajoutée, financer des prototypes, amortir les investissements, offrir de plus gros marchés aux industriels, la mutualisation, ça a du bon, surtout à l'échelle européenne.

**Pour acheter de l'innovation, il faut avoir un certain état d'esprit et ne pas rester derrière son bureau**

## Les défricheurs européens

C'est pourquoi l'Union participe au financement d'une douzaine de programmes : 97 millions d'euros ont été mis sur la table depuis 2007. Démarré en octobre 2012 et piloté par le RESAH-IDF, le projet HAPPI (healthy ageing public procurement of innovation, voir article en lien) aboutira à la création d'une base de données en ligne, banque de produits avant-gardistes dans le domaine du bien vieillir, dont l'ouverture est prévue en septembre (1). Depuis un an, le programme FIRED UP (Fire services develop innovative procurement), sous la houlette de la brigade de sapeurs-pompiers de Londres, travaille notamment au développement de produits créatifs plus respectueux de l'environnement. Même chantier pour EcoQUIP dans le secteur hospitalier, animé par le ministère britannique des affaires économiques, avec l'aide de plusieurs établissements de santé du Royaume-Uni, d'Italie, de Pologne et de Hongrie. Mené conjointement par des entités britanniques, néerlandaises et scandinaves, le projet Silver (Supporting Independent Living for the Elderly through Robotics)



qui explore les pistes robotiques capables de venir en aide aux personnes âgées à domicile (hygiène, alimentation, déplacement d'une pièce à l'autre...), est la première expérience paneuropéenne d'achat public pré-commercial (PCP). « On a besoin d'acheter quelque chose qui n'existe pas encore sur le marché », a expliqué Carla Dekker du ministère des finances néerlandais. La Commission a également mis la main au portefeuille pour lancer une plateforme de ressources dédiée à l'achat innovant ([www.innovation-procurement.org](http://www.innovation-procurement.org)), confiée au réseau ICLEI et disponible cet été. Qu'on se le dise, Bruxelles veut continuer à creuser le sillon. « De l'argent européen va être investi, il faut le savoir », a annoncé Bertrand Wert, conseiller à la

direction de la politique de l'innovation industrielle (DG Entreprise) : une troisième vague d'appel à projets dotée de 6,3 millions d'euros est prévue. Avis aux amateurs.