



## Happi dépiste l'innovation

### A propos de l'auteur

**M. Jean-Marc Binot**

[Voir les articles de cet auteur](#)

**La plateforme d'Happi, programme d'achat conjoint européen piloté par le RESAH-IDF, est en ligne depuis la fin septembre. L'outil de sourcing permettra de découvrir les innovations dans le domaine de la gérontechnologie et de confronter les besoins aux offres.**

Londres le 24 septembre, Paris le 9 octobre, Turin le 30 octobre, Vienne le 2 décembre. Il ne s'agit pas des dates d'une tournée d'un grand groupe de rock, mais des étapes de la présentation du programme Happi (Healthy Ageing Public Procurement of Innovation, comprenez achat public de solutions innovantes pour le mieux vieillir) aux entreprises du secteur de la santé. Programme cofinancé par la Commission européenne, le projet a démarré il y a tout juste un an (lire notre article en lien). Piloté par le RESAH-IDF, son objectif est de dénicher les produits et services innovants susceptibles de concourir au bien-être des seniors, de plus en plus nombreux, et de faciliter le travail du personnel soignant ou accompagnant, tout en soutenant le tissu économique. « Il est essentiel d'avoir un programme pilote à l'échelle européenne pour montrer le rôle que les acheteurs peuvent jouer dans l'innovation industrielle, pour la repérer, la sélectionner et la diffuser. L'acheteur public doit être proactif pour répondre au plus près des besoins des usagers, surtout dans un contexte budgétaire contraint », a expliqué Dominique Legouge, patron du RESAH-IDF, devant un parterre d'une centaine d'entreprises, en grande majorité des PME, lors de l'étape parisienne. Happi a également pour ambition de créer un réseau d'acheteurs communautaires. Composé de dix compagnons au démarrage (RESAH-IDF, la centrale belge Mercure, la centrale d'achats de la région Piémont, la Fédération des hôpitaux luxembourgeois, l'agence britannique NHS Commercial Solutions, plus l'EHESP, l'université de Turin, le réseau ICLEI et deux experts BPI France et Bitec Ltd), le consortium porteur du projet compte désormais douze membres puisque l'agence fédérale des achats d'Autriche ainsi que la fondation pour la recherche biomédicale Fibico située en Andalousie ont rejoint le mouvement. « Happi a vocation à s'étendre », a insisté Dominique Legouge.

### Confronter l'offre et la demande

L'atout numéro un du programme est sa plateforme lancée le mois dernier (voir lien) et baptisée DARS (data analysis and racking system), sur laquelle les fournisseurs sont invités à faire connaître leurs innovations dans le segment visé, dans des familles aussi diverses que les systèmes d'information, les chambres intelligentes pour personnes âgées, les outils d'aide au diagnostic, en détaillant quelles peuvent être leur valeur ajoutée aussi bien pour les utilisateurs que pour les acheteurs. Les avancées technologiques n'ont pas le monopole du cœur : les progrès fonctionnels, ergonomiques, le design ont aussi voix au chapitre. Détail essentiel : les solutions devront exister, au moins sous la forme de prototypes. Il pourra s'agir de produits ou de services jamais ou à peine commercialisés, ou distribués dans un pays du consortium mais inconnus dans un autre. Une vraie opportunité en terme de visibilité, ont argumenté les responsables d'Happi. Pour autant, DARS n'est pas une salle des marchés. Elle reste avant tout un lieu de rencontre entre l'offre et la demande, en amont des procédures. « C'est un espace de veille qui doit permettre aux acheteurs de déployer leurs antennes, le chaînon manquant pour relier l'offre et la demande, pas pour les produits récurrents, mais pour des besoins nouveaux », a résumé Carole Gandon, coordinatrice du projet au RESAH-IDF. Les trouvailles des entreprises permettront toutefois au consortium de confronter l'offre aux besoins de ses membres. A partir de janvier prochain, l'équipe Happi commencera à rédiger un cahier des charges en vue d'un premier appel d'offres transfrontalier d'un montant d'environ trois millions d'euros, dont le lancement est prévu en juin 2014. L'objet précis de ce marché n'est pas encore connu. Ni la procédure qui sera retenue. « Ce n'est pas encore défini. Nous travaillons avec les centrales d'achat et l'université de Turin sur le sujet », a éclairé Alexandra Donny, directrice-adjointe du RESAH. Plusieurs pistes sont étudiées : accord-cadre différent en fonction des pays ou selon les langues, création d'un groupement européen de coopération territoriale (GECT)... Avec un critère essentiel : ne pas dissuader les PME de répondre à la consultation. Même si tous les partenaires sont soumis aux directives, l'affaire ne sera pas aisée. Un autre projet européen, Syncro, s'est finalement replié sur l'achat coordonné, faute de trouver la martingale pour un achat conjoint (lire notre article en lien).



**Il est essentiel d'avoir un programme pilote à l'échelle européenne pour montrer le rôle que les acheteurs peuvent jouer dans l'innovation industrielle, pour la repérer, la sélectionner et la diffuser**

**le chaînon manquant pour relier l'offre et la demande, pas pour les produits récurrents, mais pour des besoins nouveaux**