

RENCONTRES EUROPÉENNES DE L'ACHAT PUBLIC D'INNOVATION

L'achat de santé, un levier pour la R&D

Le 30 mai dernier, les premières Rencontres européennes de l'achat public d'innovation, organisées par le Resah-idf, ont réuni près de 150 participants. Plusieurs grands projets, poussés par l'UE, se mettent en place.

Le 30 mai, le Resah-idf (Réseau des acheteurs hospitaliers d'Île-de-France) a organisé les premières Rencontres européennes de l'achat public d'innovation rassemblant près de 150 participants de divers pays. La journée, très dense, a présenté le contexte européen, les grands projets réalisés ou émergeant à l'échelle européenne et les outils possibles. Pour Dominique Legouge, directeur du Resah-idf, le but est de replacer l'acheteur au cœur du processus d'innovation. « L'acheteur doit porter les besoins au niveau industriel, dit-il. L'achat de santé public ou privé non lucratif représente en Europe entre 120 et 150 milliards d'euros chaque année. » Il constitue donc un levier particulièrement intéressant pour stimuler l'innovation... ce que l'Union européenne a récemment réalisé. « Nous avons longtemps stimulé l'innovation uniquement par l'offre, a expliqué Bertrand Wert, conseiller politique à la Commission européenne, mais 40 % du business de la santé en Europe est issu de l'achat public. »

Bertrand Wert, conseiller politique à la Commission européenne, qui s'apprête à lancer un appel à projets dans le domaine de la robotique médical.

L'Union européenne a commencé en 2007 sa campagne sur le PCP (Precommercial Procurement ou achat précommercial), un processus d'achat public de recherche et développement. Bertrand Wert a calculé que l'UE a investi, depuis, 94 millions d'euros dans l'achat public d'innovation à travers plusieurs grands projets. « Nous avons lancé trois vagues, le prochain appel sera émis en 2014 dans le domaine de la robotique, a affirmé Bertrand Wert. Dix millions d'euros seront mis sur la table par l'Union européenne. »

Plates-formes d'échanges

Les Rencontres ont permis de présenter plusieurs projets européens innovants. Ignacio Gimenez, responsable projet de l'association ICLEI (Conseil international pour les initiatives écologiques locales, regroupant des collectivités de 84 pays), a ainsi introduit la plateforme d'achat d'innovation, un *hub online* destiné à mettre les acheteurs en réseau pour échanger sur les bonnes pratiques, les outils disponibles, s'informer sur les cadres législatifs et conduire des projets à distance. Elle devrait être lancée à l'automne. Le projet Happi (Achat public de solutions innovantes pour le bien vieillir), coordonné par le Resah-idf, lance en septembre une base de recensement de solutions innovantes permettant à toutes les PME de s'enregistrer et de présenter leur

produit aux membres du projet. D'autres projets menés en France ont été détaillés comme la *concept room* développée pour le CHRU de Lille par le Cluster Santé (Association d'entreprises du Nord - Pas-de-Calais) qui entre dans la phase d'industrialisation au niveau international, ou encore le dispositif d'orientation testé *in situ* par Via Direct à l'hôpital européen Georges-Pompidou.

Le Resah-idf avait également invité des représentants d'entreprises innovantes pour expliciter leurs doléances. Emmanuel Leprince, directeur général du Pacte PME, a ainsi pointé une « faiblesse sur le cofinancement des prototypes mais un passage à l'achat du produit réalisé correct, surtout grâce au secteur privé de la santé », selon les conclusions du baromètre fournisseurs dressé par le Pacte PME. « Il faudrait sortir de la seule notion de prix pour une approche économique ou de coût complet », a ajouté Catherine Jerosme du syndicat des entreprises du dispositif médical, le Snitem. Dans l'assistance, un dirigeant de CHU a tenu à rappeler les difficultés de l'achat public: « Nous avons besoin de retour sur investissement à deux ans. Au-delà de ce délai, c'est plus dur car nous avons des budgets serrés dans un contexte de retour à l'équilibre des dépenses des hôpitaux. » L'achat d'innovation doit aussi s'inscrire dans le contexte de crise.

Cécile Bontron

