



Actualités

Thématiques

- Aménagement du territoire – Coordination des soins
- Management
- Gestion – Performance
- Ressources humaines – Enseignement
- Progrès médical
- Qualité – Sécurité – Ethique
- Patients
- Santé Publique
- Spécialités médicales

Régions

Brèves

Communiqué

Tribune

Questions de droit

À la loupe

Newsletters

Qu'est ce qu'un GHT

GHT, la nouvelle organisation

L'histoire des GHT

GHT, la gouvernance

Tous les GHT

CONSEIL ET FORMATION PRÉVENTION ET MANAGEMENT DES RISQUES

Neeria, société de consulting, vous accompagne pour **améliorer** l'attractivité de votre structure, **optimiser** la performance de votre organisation et **accompagner** vos personnels en sécurisant vos ressources humaines.



< Tribune

TRIBUNE

Les acheteurs publics en santé ont-ils peur des entreprises innovantes ?

Publié le 20/11/2019 par Sébastien Taupiac





L'hôpital est un acteur majeur en matière de détection, qualification, acquisition et déploiement de solutions innovantes. Les établissements de santé au même titre d'ailleurs que l'État et ses opérateurs font partie des acteurs publics invités à consacrer d'ici 2020, 2 % du total de leurs achats auprès d'entreprises innovantes. Une mesure initiée par le Pacte National pour la croissance, l'économie et l'emploi depuis novembre 2012 !

Pourtant, sept ans après, force est de constater que le sujet demeure difficile et d'actualité. Preuve en est la mobilisation importante et sans précédent des pouvoirs publics pour encourager l'acquisition de solutions innovantes : guide pratique sur l'achat public innovant ou encore le [décret n° 2018-1225 du 24 décembre 2018](#) portant diverses mesures relatives aux contrats de la commande publique (NOR : ECOM1827790D), comme une expérimentation de trois ans permettant aux acheteurs de passer des marchés négociés sans publicité ni mise en concurrence préalable pour leurs achats innovants d'un montant inférieur à 100 000 euros HT.

Quels sont les éléments contextuels pouvant alors expliquer cette forme de défiance ?

Une offre et un achat public éclatés

La création récente du Next40 témoigne du fort développement des entreprises innovantes françaises, dans des domaines très variés. Si, en première analyse, cette spécificité française semble de nature à favoriser l'achat public innovant, les faits démontrent le contraire.

Si l'éclatement de l'achat public en France (135 000 acheteurs, soit 50 % de l'ensemble des acheteurs publics de tous les états membres !) peut expliquer cette situation, l'éclatement de l'offre ne favorise pas non plus le rapprochement de l'ensemble des acteurs. Au-delà des célèbres « licornes », les acheteurs publics témoignent régulièrement d'une forte sollicitation d'une multitude d'entreprises voire d'entrepreneurs. En résumé, ils doutent – souvent à juste titre – de la réalité de l'innovation et de sa pérennité. Par ailleurs, les entreprises « trop petites » n'ont ni le temps, ni les ressources pour convaincre individuellement chaque acheteur !

Le rôle majeur des opérateurs d'achat et de manière générale des early adopters

Pourtant, l'accès des entreprises innovantes à la commande publique et, plus encore, aux commandes publiques, est un enjeu majeur tant pour le développement de leur chiffre d'affaires que pour la caution européenne et internationale qu'apporte une activité soutenue sur leur marché natif.

Consciente de ces enjeux, l'UGAP, relais des politiques publiques, a dès 2014 mis en place un pôle innovation visant à promouvoir l'innovation dite de rupture (cf. son espace web dédié). **En 2018, l'établissement a réalisé 124 millions d'euros d'achats innovants, soit 3,5 % de l'ensemble de ses achats. Le secteur de la santé est le premier pourvoyeur avec près de 40 % de ce total.**

Ces résultats témoignent d'une vraie stratégie puisque **pas moins de huit entreprises du Next40 sont référencées à l'UGAP via son marché de multi-éditeurs avec SCC : Content square, Doctolib, HR Path, Ivalua, Klaxoon, Miraki, TalentSoft et Vadesecure. En 2018, l'UGAP leur a adressé plus de 4,4 millions d'euros HT d'achats !**

Le développement nécessaire de véritables intégrateurs !

Par essence, la centrale d'achat développe une stratégie de mutualisation reposant sur des marchés nationaux de longue durée. Si cette approche permet une contractualisation directe avec les grandes entreprises, les ETI et les PME, elle trouve parfois ses limites lorsqu'il s'agit de startups ou autres TPE innovantes.

Consciente de cette situation, l'UGAP a initié, depuis quelques années et plus particulièrement dans le domaine de la santé, une approche liée aux usages et permettant à des intégrateurs de se positionner « en rang 1 », passant ainsi du statut

Nous utilisons des cookies pour vous garantir la meilleure expérience sur notre site. Si vous continuez à utiliser ce dernier, nous considérerons que vous acceptez l'utilisation des cookies. En savoir plus

OK

L'UGAP déploiera d'ailleurs également en fin d'année une offre unique de solutions d'e-santé en imagerie médicale portée par un unique intégrateur et répondant, via des partenariats de haute qualité (startups, PME...), à des dizaines d'usage identifiés. Une offre transversale qui repose tant sur des équipements, des logiciels que des prestations de conseil.

En conclusion

Le faible développement de l'achat public innovant en France semble ainsi d'abord reposer sur un problème de confiance réciproque. Au-delà, le principe de précaution, cher à notre pays, n'aide probablement pas non plus à avancer rapidement. Si l'apport de facilitation juridique est à saluer et nécessaire, il ne permet pas à lui seul d'atteindre les objectifs en la matière. La solution repose probablement sur une plus grande intégration par les centrales d'achat de solutions innovantes. Leur expertise, leur capacité à qualifier les innovations ainsi que la caution et apports tout au long de l'exécution des contrats constituent des éléments notables.

In fine, si la question côté achat semble trouver une réponse, l'offre devra rapidement se structurer notamment par l'émergence ou le développement d'entreprises intégratrices suffisamment spécialisées par domaines d'usage. Les solutions en découlant pourraient alors se substituer à celles d'acteurs aujourd'hui très importants et parfois perçues comme trop généralistes (ex : smartcity, e-santé...) et insuffisamment pérennes.

Sébastien Taupiac

Directeur santé de l'UGAP

À lire aussi

- 10/12/2019 - « [Le modèle de Valenciennes, hôpital public de demain?](#) »
- 14/11/2019 - [La FHF réclame : "Un plan Macron pour sauver l'hôpital !"](#)
- 01/10/2019 - [L'innovation, une réponse à la crise hospitalière ?](#)

Retrouvez toutes nos actualités dans la newsletter

Pour vous abonner à notre newsletter, veuillez svp saisir votre adresse email dans le formulaire ci-dessous et cliquer sur le bouton « Envoyer » :

* Champ obligatoire

Email *

- J'accepte de recevoir la newsletter de Réseau Hôpital & GHT
- J'accepte de recevoir des informations concernant les services du Groupe Profession Santé et du groupe nehs
- J'accepte de recevoir des informations des partenaires de Réseau Hôpital & GHT

Vous pouvez consulter notre [politique de confidentialité](#).

Vous pouvez mettre à jour vos [préférences d'abonnement](#).



Découvrez
nos formations
pour
professionnels
de la santé

MEDI
formation formations santé en e-learning

Tweets de @ReseauHetGHT

 **Réseau Hôpital & GHT**
@ReseauHetGHT

Retrouvez les femmes et les hommes qui font l'hôpital et sont au cœur de sa nouvelle organisation en #GHT. Newsletter de @ReseauHetGHT #22 12/12/2019 m.eml.reseau-hopital-ght.fr/nl/jsp/m.jsp?c...

 **réseau** Le fil info

[Intégrer](#) [Voir sur Twitter](#)

Communiqués



Armoires à pharmacie sécurisées : une économie et un gain de temps précieux, de la prescription à la dispensation

[Tous les communiqués >](#)

 **Réseau-HÔPITAL & G...**
1 412 mentions J'aime

[J'aime déjà](#) [En savoir plus](#)

Vous et 2 autres amis aimez ça



 **Réseau-HÔPITAL & GHT**
il y a 2 heures

Retrouvez les femmes et les hommes qui font l'hôpital et sont au cœur de sa nouvelle organisation en #GHT. Au sommaire de la newsletter de Réseau-HÔPITAL & GHT, les plus belles initiatives des équipes de soins, les progrès médicaux et les bonnes pratiques au service des patients, les nouvelles organisations pour mutualiser des moyens, améliorer

Nous utilisons des cookies pour vous garantir la meilleure expérience sur notre site. Si vous continuez à utiliser ce dernier, nous considérerons que vous acceptez l'utilisation des cookies. En savoir plus

OK

Offres d'emploi
avec emploimedecin.com

EMPLOI Médecin

PRATICIEN GÉNÉRALISTE OU GÉRIATRE ...
CHI DE CORTE - TATTONE

Pédiatre H/F
CENTRE HOSPITALIER ANNECY GENEVOIS

Chirurgien dentiste
ARHM - CH SAINT JEAN DE DIEU

Psychiatre
ARHM - CH SAINT JEAN DE DIEU

Pédopsychiatre en CMP
ARHM - CH SAINT JEAN DE DIEU

[Toutes les offres d'emploi](#)

Déposer mon CV

Recevoir les offres

Les GHT

- Un GHT c'est quoi ?
 - Les dates clés
 - L'actu des GHT
- Rechercher un GHT

Les newsletters

- Découvrez la dernière édition

Devenir partenaire

- S'inscrire à Réseau Hôpital & GHT

Accès GHT membre

Identifiant

Mot de passe

Connexion

[Identifiant oublié ?](#)
[Mot de passe oublié ?](#)



[Qui sommes-nous ?](#) • [Contact](#) • [Mentions légales](#) • [Politique de confidentialité](#)

**GROUPE
PROFESSION
SANTÉ**

Nous utilisons des cookies pour vous garantir la meilleure expérience sur notre site. Si vous continuez à utiliser ce dernier, nous considérerons que vous acceptez l'utilisation des cookies. En savoir plus

OK

[Nous contacter](#)

Média

- [Le Quotidien du Médecin](#)
- [Le Quotidien du Pharmacien](#)
- [Le Généraliste](#)
- [Décision & Stratégie Santé](#)
- [Infirmiers.com](#)
- [Cadredesante.com](#)
- [Aide-soignant](#)
- [Remede.org](#)
- [Reseau-CHU.org](#)
- [Reseau-hopital-ght](#)

Emploi

- [EMPLOI Soignant](#)
- [EMPLOI Médecin](#)

Formation

- [MEDI Formation](#)

Événements

- [Les Régionales de la Santé](#)
- [RCFr](#)
- [Prix Galien](#)
- [JNIL](#)
- [Trilogie Santé](#)

Boutiques

- [Medivia](#)
- [IDE Collection](#)

Services

- [Les Voyages du Quotidien](#)
- [Guide Pharma Santé](#)
- [Petites Annonces](#)