

Innovation et marchés publics

La commande publique joue un rôle prépondérant pour l'innovation dans les domaines qui sont majoritairement ou exclusivement réservés au secteur public, tels que les services de santé, l'éducation, les pompiers ou l'aménagement du territoire. En effet, la qualité de la commande publique détermine celle de l'objet du marché, ainsi que son caractère innovant. Si les acheteurs restent conservateurs, les opérateurs économiques ne sont pas incités, voire même autorisés, à innover.

La valeur de l'innovation se mesure aux résultats obtenus (amélioration de la qualité et/ou prix plus compétitif). Elle permet d'optimiser le fonctionnement du service public en intégrant de nouveaux processus, technologies ou matières.

Les nouveautés de la réforme

Les nouvelles règles, tout en maintenant les instruments actuellement disponibles (spécifications techniques exprimées sous forme **d'exigences fonctionnelles, de variantes, d'exemption des projets de recherche et développement**, dont les **achats publics avant commercialisation**), vont encourager les entreprises à développer leur capacité d'innovation:

- toutes les procédures pourront prendre en compte le **coût total du cycle de vie** des achats au moment de l'évaluation des offres. Ainsi, les offres innovantes pourront être privilégiées au vu de leurs avantages financiers à long terme.
- Le système allégé, donc plus souple, favorisera **l'innovation dans les services sociaux et de santé** (cf. FICHES n° 6 et 8).
- La procédure du **dialogue compétitif**, qui porte sur les projets particulièrement complexes, a été **simplifiée** (cf. Fiche n° 3).
- Une **nouvelle procédure, «le partenariat pour l'innovation»**, permettra aux acheteurs publics de choisir de façon compétitive un partenaire auquel sera confié la mise au point d'une solution innovante et adaptée aux besoins de l'acheteur:
 - la phase compétitive aura lieu au tout début de la procédure, lors de la sélection du/des partenaire(s) le(s) mieux adapté(s) en termes de compétences, d'aptitudes et de prix;
 - le(s) partenaire(s) élaborera/ront la nouvelle solution selon les besoins, en collaboration avec le pouvoir adjudicateur. Cette phase de recherche et développement peut être divisée en plusieurs étapes, durant lesquelles le nombre de partenaires peut être progressivement réduit en fonction de la satisfaction de critères préalablement définis;
 - le partenaire fournit la solution finale (phase commerciale).

Les achats publics avant commercialisation («pre-commercial public procurement») et le partenariat pour l'innovation sont deux approches répondant à des besoins/situations différents.

- Le partenariat pour l'innovation est une procédure de marché public couvrant à la fois la R&D et la commercialisation de produits finis à grande échelle. Il est régi par la directive.
- Les achats publics avant commercialisation ne couvrent que les services de R&D et ne relèvent pas du champ d'application de la directive. Pour l'achat public de solutions innovantes commercialisées à grande échelle, on a recours à une procédure de marché public distincte, prévue par les directives, par exemple la procédure ouverte ou le dialogue compétitif.

Des dispositions spécifiques pour les **achats conjoints transfrontaliers** permettront aux acheteurs de différents États membres de faire des achats en commun. Grâce aux demandes groupées, ils pourront partager plus facilement les risques liés aux projets innovants et attirer davantage de capital-risque.