

COMMANDE PUBLIQUE

Partenariat d'innovation : nouveau marché public axé sur la R&D

Par Bénédicte Rallu - LE MONITEUR.FR - Publié le 07/10/2014 à 16:30

Mots clés : Innovation - recherche et développement - Réglementation des marchés

© ministère de l'Economie - ministère de l'Economie

Introduit dans le droit français de la commande publique par le décret du 26 septembre 2014, le partenariat d'innovation est un nouveau type de marché permettant à la personne publique de stimuler l'innovation.

Les entreprises reprochent souvent au secteur public de ne pas pouvoir accepter des solutions innovantes pourtant créatrices d'un meilleur service public. C'était encore le cas en début d'année 2014 lors d'un [colloque sur l'achat public innovant](#) organisé au ministère de l'Economie. Les autorités françaises comptent sur le partenariat d'innovation, issu des nouvelles directives sur les marchés publics pour desserrer l'étouffement. Raison pour laquelle la mesure a été rapidement transposée dans le droit français par l'intermédiaire du [décret du 26 septembre 2014](#), applicable depuis le 1er octobre.

Faire émerger une solution inexistante

Ce partenariat d'innovation fait son apparition à la fois dans le Code des marchés publics et dans les décrets d'application de l'ordonnance du 6 juin 2005 pour les personnes publiques ou privées non soumises au Code (1). Son objectif, donc : « faciliter la passation de marchés publics à visée innovante et aider les acheteurs publics à faire une meilleure utilisation stratégique de leurs marchés pour stimuler l'innovation ». Il doit surtout corriger les défauts des achats publics avant commercialisation et marchés publics de R&D pour lesquels une phase de remise en concurrence, ouverte à toutes les entreprises, était nécessaire pour acquérir les produits objets de la R&D. Le partenariat d'innovation devrait être plus attractif car il s'appuie sur « un partenariat structuré de long terme couvrant à la fois la R&D et l'achat des produits, services ou travaux innovants sans qu'il soit nécessaire de procéder à une nouvelle mise en concurrence », écrit la Direction des affaires juridiques du ministère de l'Economie (DAJ) dans la [fiche technique](#) réalisée sur le sujet parallèlement à la publication du décret du 26 septembre.

Procédure négociée

L'acheteur public recourt au partenariat d'innovation lorsqu'il n'existe pas sur le marché de solution pouvant satisfaire son besoin ; le but est alors de faire émerger un dispositif neuf (cas différent du dialogue compétitif pour lequel l'acheteur ne peut identifier seul les solutions existant sur le marché). « Avant de se lancer dans un partenariat d'innovation, les acheteurs publics doivent donc avoir une connaissance du marché et des opérateurs économiques afin de déterminer si les prestations peuvent être considérées comme déjà disponibles et quel supplément d'innovation ils attendent du

partenariat envisagé », conseille la DAJ dans le Guide de bonnes pratiques en matière de marchés publics qu'elle a mis à jour le 3 octobre 2014.

Sa mise en œuvre passe par une procédure négociée avec publicité et mise en concurrence. Le partenariat d'innovation peut être attribué (les critères peuvent être formulés sous forme de fourchette) à plusieurs opérateurs économiques. Dans ce cas plusieurs contrats individuels s'exécutent alors séparément.

Il peut être prévu plusieurs phases de développement avant la phase d'acquisition. L'acheteur public peut décider de mettre fin au contrat à l'issue de chacune et n'est pas obligé d'acquiescer les produits si, par exemple, est sortie entre temps une solution moins chère ou de meilleure qualité sur le marché.

Confidentialité, propriété intellectuelle et indemnisation

Depuis la publication du décret du 26 septembre, des organisations professionnelles comme Syntec Ingénierie ou encore la FNTP attirent l'attention des acheteurs publics sur les questions de propriété intellectuelle ou d'indemnisation des entreprises qui ne poursuivraient pas une procédure (voir « Moniteur » n° 5785 du 10 octobre). Dans sa fiche, la DAJ indique que le partenariat d'innovation doit prévoir la répartition des droits. Il doit aussi respecter le secret industriel et commercial. « L'obligation de confidentialité des informations et solutions proposées par les différents candidats est renforcée. L'acheteur public ne pourra communiquer ces informations et solutions à d'autres candidats qu'à la condition d'avoir obtenu l'accord exprès de l'entreprise concernée sur les différents éléments dont il envisage la communication », souligne la DAJ. Dans le Guide de bonnes pratiques en matière de marchés publics, elle réaffirme le principe : « Les acheteurs publics veilleront à préciser le régime indemnitaire applicable à la rupture des contrats en cours d'exécution ainsi que le sort des droits de propriété intellectuelle ».

Autre avertissement : ces partenariats d'innovation ne doivent évidemment pas servir pour un autre objectif que celui de la recherche d'innovation. Le partenariat doit donc prévoir durée et valeur des différentes phases. « Cette règle assure que le partenariat d'innovation ne sera pas utilisé pour échapper aux règles normales d'utilisation des autres procédures. Ainsi, un partenariat d'innovation qui nécessiterait une phase de R&D très courte et peu coûteuse ne peut prévoir, au titre de l'option d'achat, une acquisition pour un prix très élevé ou pour des quantités très importantes, même sur une durée réduite », prévient la DAJ.

Celle-ci ne s'attend toutefois pas à un développement fulgurant du nombre de partenariats d'innovation. L'outil a maintenant le mérite d'exister. Mais il reste « complexe » et sera « exceptionnel », estiment les associations d'acheteurs publics.

(1) Articles 70-1 à 70-3 du Code des marchés publics pour les pouvoirs adjudicateurs, articles 142 et 168-3 du code pour les entités adjudicatrices, articles 249-1 et 249-2 pour les marchés de défense ou de sécurité, décrets d'application de l'ordonnance du 6 juin 2005 (décret n°2005-1308 du 20 octobre 2005 et n°2005-1742 du 30 décembre 2005).