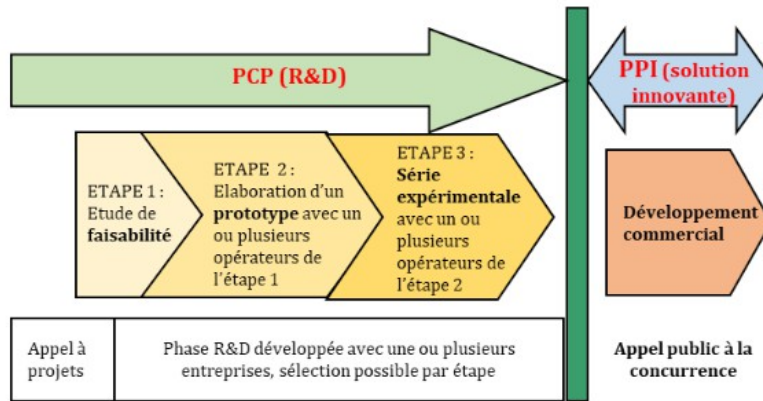
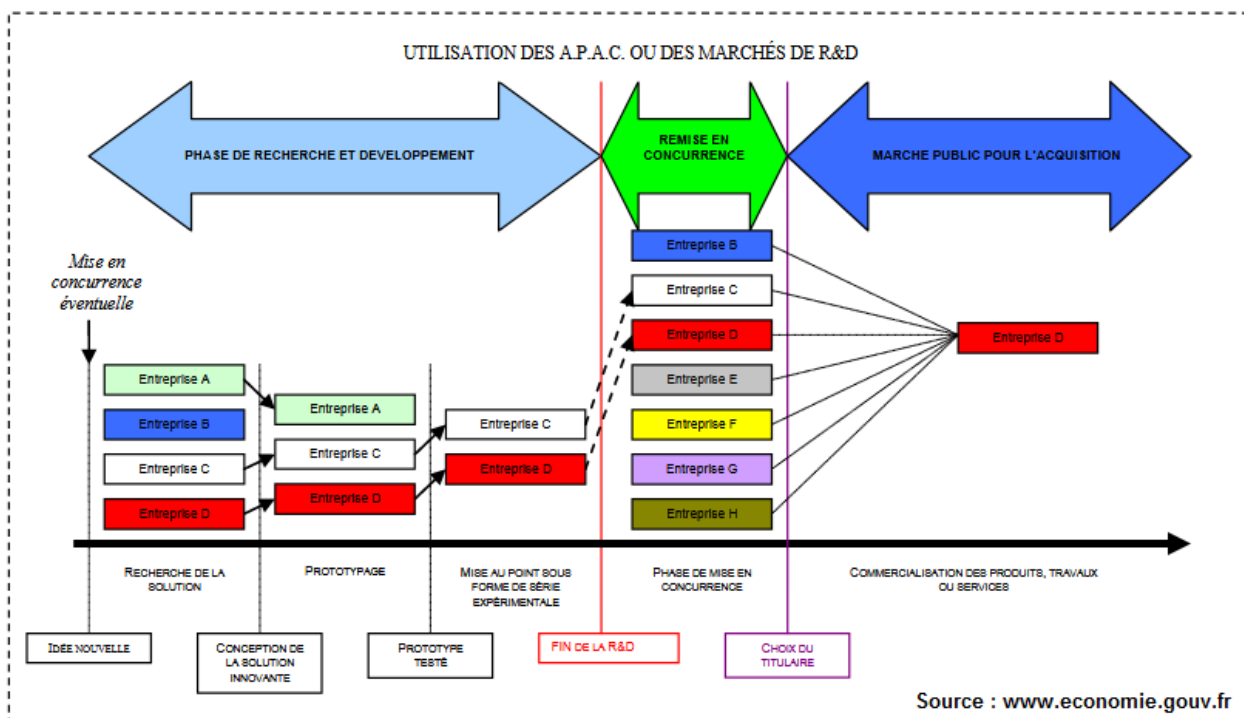


En France, lorsqu'une innovation est destinée en premier à des clients publics, comme l'Etat ou un organisme de Sécurité sociale (Assurance Maladie), cette innovation nécessite généralement des investissements financiers importants au départ avant de démarrer officiellement sa commercialisation auprès de ce type de clientèle, puisqu'elle doit franchir :

- en amont, plusieurs phases techniques très précises en fonction des besoins définis par ces acheteurs publics dans le cadre de plusieurs appels d'offres successifs avant sa commercialisation, lorsque la R&D (de l'idée à l'expérimentation) est financée en totalité par des fonds publics (cf. procédures dites de pre-commercial procurement PCP ou d'achats publics avant commercialisation - A.P.A.C) ;



Source : www.economie.gouv.fr



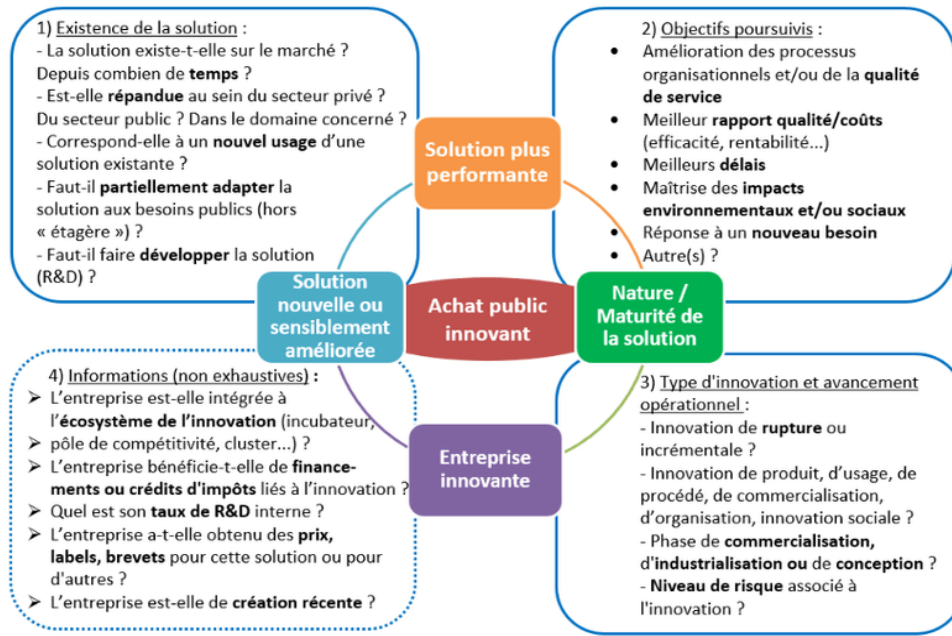
Source : www.economie.gouv.fr

- en aval, une nouvelle procédure d'appel d'offres pour sa commercialisation officielle à ces acheteurs publics avec une définition toujours précise du besoin conformément à l' [Article L. 2111-1 du CCP](#).

Cette procédure en aval est obligatoire pour toutes les innovations dont la R&D a été financée, en totalité ou même en partie, par des fonds publics. Par contre, lorsque la R&D a été financée à 100% par des fonds privés, ces innovations sont éligibles aux procédures de marchés sans publicité ni mise en concurrence préalable, conformément à l' [Article R2122-3 du CCP](#), du fait de droits d'exclusivité en matière de propriété intellectuelle. En d'autres termes, c'est une procédure de gré à gré avec une négociation directe entre un acheteur public et un titulaire bénéficiant de droits d'exclusivité sur une solution innovante (cf. Guide pratique [L'achat public de solutions innovantes](#) édité en 2024 par Bercy).

Les entreprises innovantes qui ont des solutions avec un modèle économique BtoG (Business to Government) ont donc un souci permanent d'assurer la sécurité et la confidentialité de leurs innovations destinées avant tout à des clients publics.

En effet, cette confidentialité est imposée par la directive européenne sur les secrets d'affaires pour que leurs investissements en R&D, ainsi que leurs pipelines d'innovations, puissent bénéficier d'une protection juridique si nécessaire, étant donné que malheureusement : Les entreprises innovantes sont de plus en plus exposées à des pratiques malhonnêtes, trouvant leur origine à l'intérieur ou en dehors de l'Union, qui visent l'appropriation illicite de secrets d'affaires, tels que le vol, la copie non autorisée, l'espionnage économique ou le non-respect d'exigences de confidentialité.



À noter que le **sourçage** ou **sourcing**, est désormais juridiquement défini par le droit européen à l'Article 40 de la Directive 2014/24/UE, transposé dans la législation française à l'Article R.2111-1 du CCP. En pratique, le sourcing correspond aux actions réalisées par un acheteur afin d'identifier les solutions et fournisseurs susceptibles de répondre à son besoin avant une consultation, et ce dans un souci permanent d'efficacité de la commande publique et de la bonne utilisation des deniers publics. (cf. Guide du sourcing dans l'achat public). Pour les organismes de Sécurité sociale, comme l'Assurance Maladie, le sourcing est même " *absolument indispensable* " en matière d'innovation (cf. Guide Innovation et marchés publics édité en 2018 par la CCMOSS). Les acheteurs publics doivent garantir la traçabilité du sourcing, y compris les refus de sourcing d'un acteur, pour se prémunir, le cas échéant, contre les risques de recours contentieux pour défaut de sourcing lors de l'attribution d'un marché public, notamment par des candidats évincés (concurrents innovants ou nouveaux entrants).

Guide de l'achat public : Le sourcing opérationnel Mars 2019

