



Health InnoFacilitator

The European Facilitator Community
Promoting Public Procurement
Of Innovation In Healthcare



Funded by
the European Union

Funded by the European Union – Grant Agreement n°101070831. Views and opinions expressed are however those of the author(s) only and do not necessarily reflect those of the European Union or EISMEA. Neither the European Union nor the granting authority can be held responsible for them.

Présentation du projet Health InnoFacilitator

Webinaire EIE – Présentation du programme 2023-2024

Vendredi 3 février 2023

Medicen Paris Région



Medicen Paris Region est le tiers de confiance qui relie toutes les parties prenantes de l'innovation médicale:

- Le plus grand réseau hospitalier européen (APHP)
- La moitié de la **recherche académique** en sciences de la vie, medtech, santé numérique en France.
- Une **concentration unique en France de Big Pharma**, de géants du numérique et d'entreprises de taille moyenne.

Les principaux partenaires:



Medicen Paris Région en chiffres

+500 membres

38 partenaires académiques

37 grandes et moyennes entreprises

430+ start-ups et PME

5 domaines d'expertise:

Biotech – Pharma

Technologies médicales - Medtech

Santé digitale

Diagnostique

Données en santé – Medicen Initiatives for Health Data

Health InnoFacilitator – le dépôt

- 2^{ème} dépôt de ce projet
- Financé par HORIZON-EIE-2021-CONNECT-01 – **Preparatory action for setting up joint programmes among innovation ecosystems actors**
- Pilier 3 – **Building capacities in innovation procurement**
- Budget de 500.000 sur deux ans – projet à budget « lump-sum »

Etats des lieux

Manque d'investissement dans les marchés publics de l'innovation en Europe

Manque de connaissances des acheteurs publics pour acquérir des solutions innovantes des PME et des start-ups pour accéder aux marchés publics de l'innovation

Manque de partenariat et de coopération entre les acheteurs et les acteurs de l'innovation.

Nécessité d'encourager les pratiques des acheteurs publics en faveur de marchés publics plus axés sur des valeurs communes

Les objectifs du projet

Favoriser et entretenir une communauté durable de l'achat innovant

Augmenter la sensibilisation, les compétences et les connaissances en matière d'achat innovant

Améliorer la capacité des PME et des start-ups à accéder aux opportunités que représentent les marchés publics

Mettre à profit de l'innovation les capacités des acheteurs

Améliorer la coopération entre les organisations publiques et privées en matière d'achat public innovant

Promouvoir les meilleures pratiques et la dimension européenne des solutions

Le consortium

COO- MPR - **MEDICEN PARIS REGION - FRANCE**

BEN – **SILO – SCIENCE AND INNOVATION LINK OFFICE SL – SPAIN**

BEN – **BIPCA SPA – BIOINDUSTRY PARK SILVANO FUMERO – ITALY**

BEN – **EUREGHA – EUROPEAN REGIONAL AND LOCAL HEALTH AUTHORITIES ASBL – BELGIUM**

BEN – **GIP RESAH – RESEAU DES ACHETEURS HOSPITALIERS IDF – FRANCE**

EHPPA – EUROPEAN PUBLIC PROCUREMENT ALLIANCE – FRANCE

BEN – **HOPE – FEDERATION EUROPEENNE DES HOPITAUX ET DES SOINS DE SANTE - BELGIUM**

Workpackage 2: Health InnoFacilitator Community Building

Le but est de **construire, d'encourager et de renforcer la communauté des InnoFacilitateurs en santé**, en s'appuyant sur les réseaux de coopération existants dans le domaine des marchés publics de l'innovation en santé.

Tâche 2.1: Creation of the InnoFacilitator Community

Tâche 2.2: Nurturing, growing, and consolidating the Community

Tâche 2.3: Enabling synergies and complementarities with other existing communities

Workpackage 2: Health InnoFacilitator Community Building

Cartographie des parties prenantes : Les principaux représentants des groupes cibles seront répertoriés et cartographiés. Les partenaires vérifieront leurs réseaux de contacts et les ajouteront à une base de données principale (respect de la vie privée).

Engagement avec les « stakeholders » : les parties prenantes pertinentes des différents groupes cibles seront contactées par des appels individuels et des réunions de suivi pour expliquer le projet.

Au moins 20 parties prenantes devraient rejoindre la communauté à ce stade, en tant que défenseurs, principalement à partir de contacts directs des partenaires.

Workpackage 3: Training, awareness raising, strategic support and stakeholders engagement

Le but est de fournir un **portefeuille de formations dédiées** accessibles, pour améliorer les compétences et les capacités à concevoir des marchés publics innovants, améliorer les connaissances.

Sensibiliser les acheteurs, les évaluateurs et les fournisseurs / acteurs du déploiement de l'innovation, en ciblant en particulier les PME et les jeunes entreprises, et **créer des liens entre les différentes parties prenantes.**

Tâche 3.1: Desk review and analysis report

Tâche 3.2: Leveraging on best practices: success stories-based webinars

Tâche 3.3 Training package 2: support for innovation and technology management

Task 3.4 Training package 3: Training, support, and coaching package towards the public buyers

Tâche 3.5: Community event – Matchmaking

Workpackage 3: Training, awareness raising, strategic support and stakeholders engagement

Les formations, webinars et coaching proposés

Les formations et coaching

Formation sur l'achat public innovant et les pratiques européennes

Formation sur le droit à la propriété intellectuelle

« Coaching session » à 5 acheteurs publics

Les webinars

« Succès stories » de l'achat public innovant

L'achat public innovant – comment procéder à de l'achat « value based »

Workpackage 3: Training, awareness raising, strategic support and stakeholders engagement

Les KPIs – indicateurs clés de performance

KPI-3 : au moins 50 acheteurs publics participant à chaque session de formation en ligne.

KPI-4 : 100 acheteurs formés à l'acquisition d'aptitudes et de compétences en matière de marchés publics innovants par le biais de webinaires et de sessions de coaching.

KPI-5 : au moins 50 PME/start-ups participant à chaque session de formation en ligne destinée aux PME/start-ups.

KPI-6 : 10 webinaires/ateliers de formation au total.

KPI-7 : 5 acheteurs bénéficiant de séances de coaching direct.

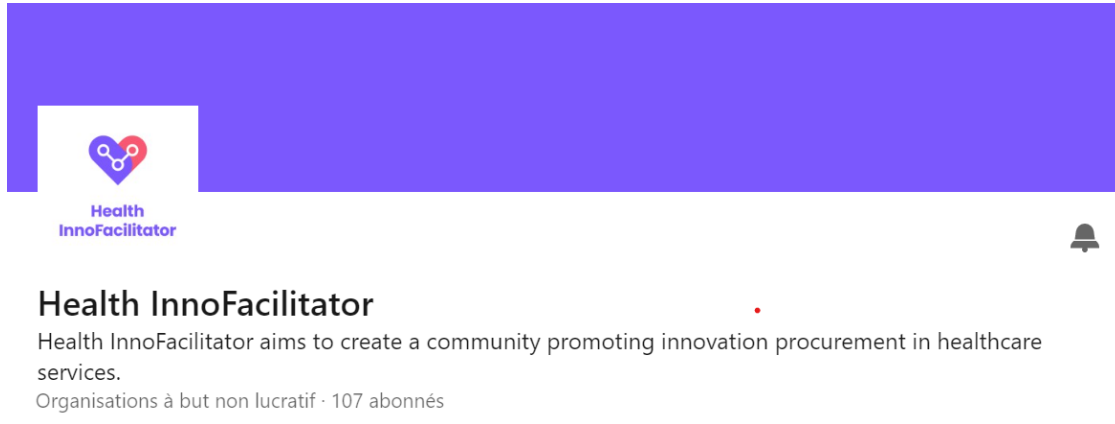
KPI-8 : satisfaction des apprenants : 90% (évaluation par le biais d'enquêtes auprès de la communauté)

Quelle communication – les messages clés

- **Acheteurs publiques**
- **Offreurs de solutions**
- **Représentations régionales**
- **Institutions Européennes**
- **Instituts de recherches et académiques**

Quelle communication – les outils

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/health-innofacilitator/?viewAsMember=true>



Site Internet: www.innofacilitator.eu



Health InnoFacilitator



Funded by
the European Union

Funded by the European Union - Grant Agreement n°101070831. Views and opinions expressed are however those of the author(s) only and do not necessarily reflect those of the European Union or EISMEA. Neither the European Union nor the granting authority can be held responsible for them.

Partners

