

# Projet européen inDemand

## Favoriser la co-création public/privé de solutions digitales innovantes en santé

Louis POTELE Chef de projet  
Affaires internationales & r f rent achat public d'innovation, Resah

Quel point commun entre un projet de suivi à distance de données patients ayant subi une transplantation rénale et celui d'organiser des e-consultations et le suivi de patients alcoolo-dépendants ? Tous deux sont des projets inDemand exp rim t s en région  le-de-France. Ce dispositif européen vise à créer, expérimenter et diffuser un nouveau modèle de co-création. Dans ce modèle financé par le programme-cadre Horizon 2020 pour la recherche et l'innovation de la Commission européenne, organisations institutionnelles de santé et entreprises d'une région s'associent pour développer des solutions numériques innovantes qui répondent aux besoins des utilisateurs. Le projet est porté par trois régions pilotes : l' le-de-France (France), Murcia (Espagne) et Oulu (Finlande).

**L**es dix partenaires européens du consortium inDemand sont composés d'organisations expertes en santé, achat public et innovation.   la suite d'un appel à projet de la Commission européenne remporté en 2016, ils ont élaboré une nouvelle méthodologie de co-création.

### Quatre acteurs régionaux

inDemand entend favoriser la collaboration public/privé pour le développement de solutions innovantes pertinentes. Le modèle inDemand est n  de différents constats.

Celui, d'abord, d'un nombre de plus en plus important de nouvelles solutions (produits et services) qui apparaissent sur le marché chaque année et sont proposées aux établissements de santé. Dans leur grande majorité, elles sont développées par



de jeunes entreprises qui n'ont pas accès aux utilisateurs finaux dans la phase d'étude du besoin et de conception.

Celui, ensuite, d'une réelle volonté exprimée par les établissements de santé de contribuer à l'essor de solutions innovantes qui répondent vraiment à leurs besoins. Le personnel de santé manque toutefois de méthodologies et d'outils qui leur permettent de participer à ce type d'initiative de façon efficace, afin de limiter l'impact sur le temps de travail dédié au médical.

Enfin, avec l'augmentation du nombre de projets publics pour le soutien à l'innovation, il s'avère qu'à l'échelle d'une région, plusieurs projets peuvent traiter d'un même sujet en parallèle, sans synergie. Fort de ces constats communs aux trois régions européennes pilotes, inDemand répond à la volonté de renforcer la coopération en faveur de l'innovation

en impliquant plusieurs types d'acteurs régionaux, qui s'articulent en quatre profils principaux :

- **le challenger** : établissement de santé et/ou médico-social public qui a pour mission de définir les challenges (besoins) actuels au sein de l'organisation, mais plus généralement du secteur de la santé ;
- **le solver** : entreprise privée qui travaille déjà sur les problématiques définies par le challenger. Elle finalise le développement d'une solution en collaboration avec ce dernier ;
- **le supporter** : organisme intermédiaire, type cluster ou pôle de compétitivité. Il accompagne les entreprises sur tous les aspects business (optimisation business model, préparation de la stratégie de commercialisation...), en parallèle avec le processus de co-création ;
- **le funder** : institution publique régionale dont les capacités de financement peuvent soutenir des initiatives innovantes et allouer des subventions publiques aux entreprises sélectionnées.

À travers ce modèle de co-création fondé sur les besoins cliniques, l'étroite coopération avec les utilisateurs et les prescripteurs permet une meilleure pénétration sur le marché de solutions digitales innovantes, et ce en assurant une réponse adaptée aux besoins du secteur.

### Innovation par la demande : les utilisateurs, moteurs de la co-création

L'objectif consiste à résoudre les challenges (*encadré ci-contre*) identifiés par le personnel médical ou soignant des établissements de santé. Il vise aussi à financer des projets de développement de solutions innovantes qui répondent aux besoins actuels du secteur, via un modèle axé sur la demande et les utilisateurs.

#### >> Première étape

Les professionnels de santé du ou des établissements participant(s) sont informés puis invités à soumettre un ou plusieurs challenges via un questionnaire en ligne dédié, durant une période définie : c'est le *call for challenges*. Un comité d'évaluation constitué de plusieurs experts issus du challenger, supporter et funder évalue ensuite les challenges déposés afin d'en sélectionner un ou plusieurs, selon la méthodologie et les critères d'évaluation du modèle.

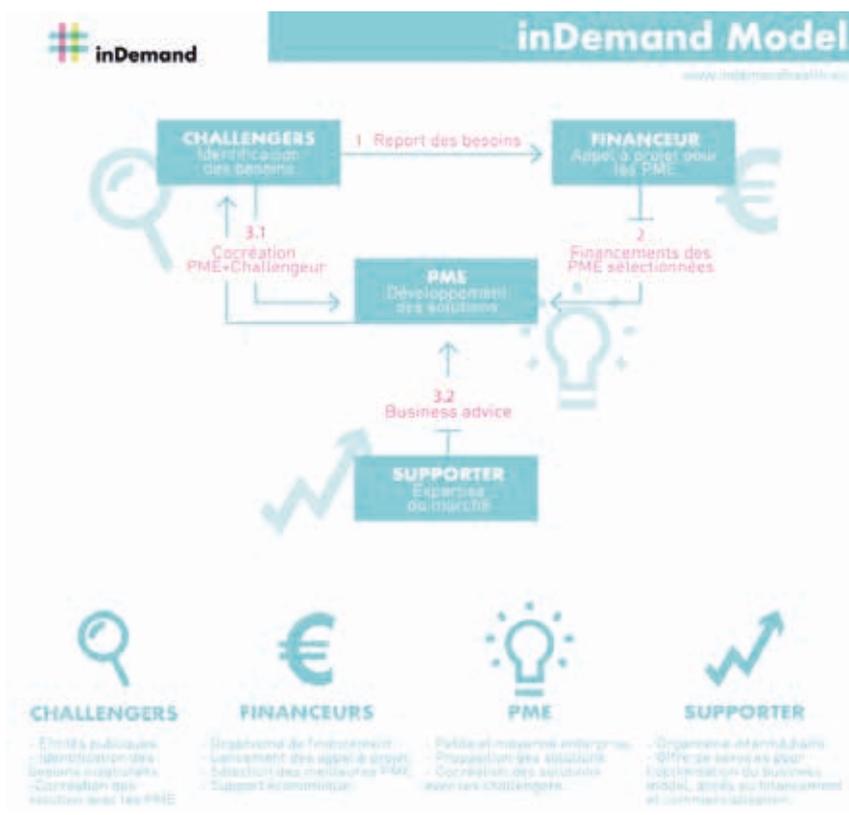
#### >> Deuxième étape

Une seconde consultation est lancée afin de présenter les challenges sélectionnés. Les entreprises sont invitées à déposer leurs candidatures : c'est le *call for solvers*. Un second comité d'évaluation est organisé, qui sélectionne la meilleure entreprise/solution pour chaque challenge. Une seule entreprise est amenée à travailler sur chaque challenge. La sélection se fait en deux étapes : une présélection de trois entreprises maximum à partir des dossiers papiers, puis une phase d'audition des entreprises présélectionnées avant décision finale.

Contrairement à des projets de R&D publics/privés classiques, le modèle inDemand intervient plus tard dans le processus de développement d'une solution : l'objectif n'est pas de partir de zéro mais d'identifier les entreprises qui travaillent déjà sur la création de solution e-santé et répondent aux besoins préalablement définis (les solutions en cours de développement doivent au minimum avoir atteint le stade de prototype).

#### >> Troisième étape

La phase de planification du futur projet de co-création est menée entre l'équipe médicale en charge du *challenge* et l'entreprise sélectionnée pour définir



## QU'EST-CE QU'UN CHALLENGE ?

Le challenge est besoin non satisfait et identifié par un collaborateur, appelé intrapreneur, du ou des établissements de santé qui participent à l'initiative (médecin, infirmière, responsable de service...). Les intrapreneurs proposent des besoins concrets susceptibles d'être résolus grâce à l'utilisation d'une solution digitale. Ils s'engagent (si leur challenge est sélectionné) à participer au co-développement de la solution innovante correspondant à leur besoin.

les aspects relatifs à la gestion de projet (interlocuteurs clés, types d'interactions, livrables...) et à la phase de co-développement future (*persona*, cas d'usages...). Dans la mesure où la co-création part d'un prototype déjà existant, la durée de chaque projet est d'environ sept mois. Ce laps de temps permet à l'établissement de santé d'identifier rapidement les résultats et bénéfices de ce type de coopération, mais aussi de se projeter dans l'utilisation d'une nouvelle solution.

L'approche inDemand augmente la capacité des organismes de santé à déterminer leurs besoins et crée des opportunités de développement pour les entreprises. La collaboration avec les utilisateurs finaux (professionnels de santé) devrait permettre aux solutions digitales d'être mieux acceptées : les entreprises sélectionnées peuvent en effet bénéficier du retour immédiat des utilisateurs finaux ainsi que d'une meilleure compréhension des besoins du terrain pour adapter leurs solutions, et assurer la réponse aux besoins des utilisateurs.

### Première expérimentation en partenariat avec l'hôpital Foch

Le modèle est en cours d'expérimentation dans les trois régions pilotes du projet afin de tester simultanément l'ensemble du processus et des outils. Il s'agit d'en prouver l'efficacité, de détecter les étapes susceptibles d'être optimisées et d'améliorer l'ensemble des outils : questionnaire *call for challenges*, comité d'évaluation, outils de suivi...

La région Île-de-France expérimente inDemand à travers deux projets présentés par l'hôpital Foch de Suresnes (challenger) avec le GIP Resah (coordination), Medicen Paris Région<sup>1</sup> (supporter) et Paris Région Entreprise<sup>2</sup> (funder) :

- **Astre**, déposé par l'équipe de néphrologie, est une solution de suivi à distance des données de patients ayant subi une transplantation rénale. Il s'agit d'anticiper la survenue de complications/dégradations de l'état de santé grâce à des modèles prédictifs ;
- **ePrevent**, déposé par l'équipe d'addictologie, facilite l'organisation d'e-consultations et le suivi des patients alcool-dépendants.

Vingt-deux candidatures d'entreprises ont été reçues pour ces deux challenges<sup>3</sup>, pour la plupart start-ups ou petite PME. Ce premier résultat montre le besoin qu'ont les entreprises en santé d'accéder aux utilisateurs, pour développer des solutions qui répondent à leurs attentes. L'entreprise Semeia a été retenue pour collaborer avec l'hôpital au projet ASTRE, l'entreprise Pulsio Santé au projet ePrevent.

### TÉMOIGNAGES

#### STÉPHANIE FORTE

Directrice des affaires médicales et des coopérations, hôpital Foch

#### Participer à la création d'un produit

*Grâce aux critères de sélection prédéfinis, le projet inDemand, et surtout la méthodologie qu'il emploie, nous ont permis de mieux formaliser l'expression d'un besoin et de trouver l'entreprise la plus pertinente pour y répondre. La validation de la solidité financière de l'entreprise via Paris Région Entreprise est une garantie pour l'établissement. Mais c'est surtout le concept de co-création avec les jalons posés dans la méthodologie qui est un élément dynamisant pour les équipes. Il ne s'agit plus d'acheter un produit ou une prestation, mais de participer à sa création.*

#### PHILIPPE GUYMARHO

Directeur des Projets et du contrôle de gestion

#### De nouvelles opportunités

*Le nombre de réponses (une dizaine par challenge) a été très satisfaisant. Cela nous a permis de découvrir des entreprises que nous ne connaissions pas. Des entreprises étrangères ont également répondu, ce qui nous a surpris et intéressés, car il y a des bonnes pratiques et idées chez nos voisins. Cela nous ouvre de nouvelles opportunités.*

Les collaborations ont débuté après les réunions de lancement et de cadrage (phase de co-création) qui ont eu lieu en août et septembre. Elles se tiendront jusqu'en mars 2019. Si l'ensemble des objectifs préalablement définis est atteint à la fin de la période de collaboration, l'entreprise recevra un financement public de 30 000 €, comme prévu dans le contrat

L'initiative a également eu un grand succès dans les deux autres régions pilotes. En Finlande, les équipes de l'hôpital d'Oulu ont déposé une quinzaine de challenges (quatre retenus, treize entreprises candidates). En Espagne, ce sont plus de quarante challenges qui ont été déposés par les équipes de l'hôpital de Murcia (quatre ont été retenus, vingt-quatre entreprises candidates).

Coordonnateur du projet inDemand à l'échelle régionale, le GIP Resah poursuit ses actions en faveur du développement et de la diffusion de solutions innovantes en santé. Sa participation à ce type d'initiative offre, pour les entreprises sélectionnées, une réelle opportunité d'essor et de croissance. Si les tests finaux des solutions co-développées s'avèrent concluants, la centrale d'achat les présentera et les diffusera à l'ensemble de son réseau d'établissements, via son offre de solutions innovantes. ■

1. NDLR : Medicen Paris Région est le pôle de compétitivité francilien des technologies innovantes en santé (biotech, medtech et santé numérique) - [www.medicen.org](http://www.medicen.org)

2. NDLR : Paris Région Entreprises est l'agence du conseil régional d'Île-de-France chargée de l'attractivité de l'Île-de-France (Paris Région) à l'international. [investparisregion.eu](http://investparisregion.eu)

3. À l'issue du *call for solvers* publié par Paris Région Entreprise (trois mois entre mars et mai 2018).