

LE PARTENARIAT D'INNOVATION

Janvier 2026

●●● DÉFINITION

Le partenariat d'innovation est une procédure spécifique introduite par décret en 2014 dans le droit de la commande publique pour favoriser la recherche et le développement de solutions innovantes et leur mise sur le marché.

Ce mécanisme répond à un double objectif :

- permettre aux acheteurs publics de stimuler l'innovation dans leurs commandes ;
- offrir aux opérateurs économiques un cadre contractuel stable, couvrant à la fois la phase de R&D et la phase d'acquisition des solutions développées.

●●● LES TEXTES EN VIGUEUR

Ce type de marché est organisé par les articles L.2172-3 et R.2172-24 et suivants du code de la Commande publique.

●●● LES CONDITIONS DE RECOURS

Il est possible de recourir au partenariat d'innovation quand :

- les besoins de l'acheteur ne peuvent pas être satisfaits complètement par des solutions disponibles sur le marché ;
- le projet suppose une activité de recherche et développement permettant d'aboutir à un produit, service ou travaux totalement ou partiellement nouveaux.

L'acheteur public doit démontrer :

- que le marché ordinaire ou l'appel d'offres classique ne permettent pas de répondre au besoin précisément défini ;
- le caractère « innovant » des solutions retenues. Sont considérées comme des solutions innovantes non seulement les travaux fournitures ou services nouveaux mais également ces mêmes prestations sensiblement améliorées. Le caractère innovant d'une solution peut également résider dans les méthodes utilisées. Il peut s'agir de nouveaux procédés de production ou de construction.

●●● DÉROULEMENT

Le partenariat d'innovation se décompose en plusieurs phases successives :

- **phase de recherche et de développement** : le ou les partenaires s'engagent dans la conception et l'expérimentation de la solution ;

- **phase d'acquisition** : si les résultats sont concluants, l'acheteur public peut acquérir les produits, services ou travaux développés auprès d'un ou de plusieurs opérateurs économiques retenus sans remise en concurrence.

Ces phases sont intégrées dans un seul et même contrat, ce qui permet d'éviter un nouvel appel d'offres et donc une remise en concurrence après la phase R&D.

L'acheteur public fixe obligatoirement dans le contrat :

- les objectifs de développement et les performances attendus,
- les étapes intermédiaires de validation,
- les critères permettant de décider du passage à la phase d'acquisition.

●●● PROCÉDURE DE PASSATION

- Le partenariat d'innovation est attribué selon une procédure concurrentielle avec négociation (art. R.2172-25).

- Plusieurs opérateurs peuvent être sélectionnés pour mener en parallèle la phase de recherche.

- À l'issue de cette phase, un ou plusieurs partenaires peuvent être retenus pour poursuivre jusqu'à l'acquisition.

Le contrat doit respecter les principes de la commande publique : égalité de traitement, transparence et liberté d'accès.

●●● ENCADREMENT FINANCIER ET JURIDIQUE

- La rémunération des prestataires est liée à la réalisation effective des phases de développement.

- Le marché doit prévoir des clauses de résiliation et des pénalités si les résultats attendus ne sont pas atteints.

- L'acheteur doit veiller à la protection des droits de propriété intellectuelle résultant des travaux de R&D, souvent partagés dans le cadre d'une négociation avec l'entreprise.

●●● AVANTAGES ET CONTRAINTES

Le partenariat d'innovation présente plusieurs **avantages** :

- encourager les entreprises innovantes, y compris les PME et start-ups, à collaborer avec le secteur public ;
- contribuer à moderniser la commande publique en accédant à des solutions nouvelles ;
- réduire le décalage entre la recherche et le déploiement opérationnel.

Cependant, il présente aussi des **contraintes** :

- complexité de la procédure,
- incertitude sur les résultats de la R&D,
- nécessité pour l'acheteur de bien définir ses besoins, de démontrer le caractère « innovant » des solutions et d'assurer un suivi contractuel rigoureux.

●●● EN RÉSUMÉ

Le partenariat d'innovation constitue un outil stratégique de la commande publique française. En intégrant dans un même contrat la **conception** et l'**acquisition** de solutions nouvelles, il favorise l'innovation et soutient la compétitivité économique.

Sa mise en œuvre exige toutefois une grande précision dans la définition des besoins, une maîtrise juridique et technique de la procédure, ainsi qu'un suivi attentif pour garantir la réussite du projet.