

Processus du H4 pour les porteurs de projets

Le H4 a pour but de permettre aux porteurs de projets innovants en soins et en santé d'obtenir une aide concrète afin de faire avancer leur projet en fonction de son stade de développement.

Qui peut faire une demande ?

Tout porteur de projet innovant dans le domaine des soins et de la santé peut faire une demande :

- Un « **porteur** » peut être un individu isolé ou une structure comme une association ou une entreprise.
- Un « **projet innovant** » va de l'idée au modèle complet de développement et de mise sur le marché d'un produit ou d'un service.

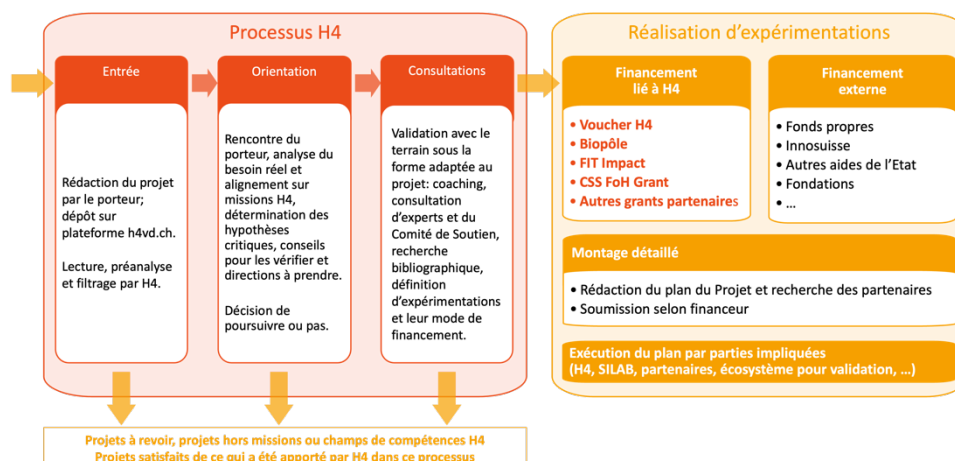
Une demande a du sens si le porteur de projet a besoin :

- D'un **accès facilité aux utilisateurs**, aux institutions de soins, aux soignants et aux patients,
- De **connaissances spécifiques** du milieu des soins ou des processus de l'innovation adaptés à ce milieu (aspect « human » et « health » du H4).

Dans une approche Lean, le soutien du H4 est destiné in fine à favoriser de manière itérative le développement de solutions adéquates et pérennes pour le monde de la santé.

Processus global

Le schéma suivant illustre le processus de traitement des requêtes en 3 phases, de la soumission jusqu'à l'exécution du projet – avec des sorties du processus possibles en cours de route. Le processus de traitement des requêtes et les conseils, documents, analyses et éventuellement prémontages de projets qui en résultent sont **offerts**.



Entrée

Tout porteur de projet peut soumettre une requête, c'est-à-dire **faire demande de soutien** au H4. Le processus de traitement d'une requête est le suivant :

- Le porteur décrit sa demande à travers le **formulaire structuré** qui se trouve sur le site h4vd.ch.
- La demande est **pré-analysée** : son adéquation aux missions et compétences du H4 est évaluée.
- Le résultat de cette pré-analyse est **communiqué** au porteur. Il contient la décision justifiée d'aller plus loin dans le processus ou pas. Dans tous les cas l'analyse informe le porteur sur la meilleure prochaine étape qu'il devrait franchir.

Orientation

H4 analyse et discute avec le porteur de projet les besoins réels en termes d'expérimentations pratiques et de tâches pouvant aider le projet à avancer. H4 prend en compte différentes facettes du projet qui impactent ses chances de succès comme :

- Le **besoin du marché**, incluant les professionnels de santé, les soignants, les patients, les établissements de santé,
- Le **niveau de connaissance du marché par le porteur** et du domaine de la santé.
- La **faisabilité du projet**, compte tenu des compétences du porteur, de la complexité du projet, des partenariats potentiels, de l'état de préparation du marché cible (par exemple, les établissements de santé), des besoins en certification médicale ou en protection de la propriété intellectuelle, ...
- Le **business model** potentiel et la stratégie de mise sur le marché.

L'analyse résulte en conseils et peut déboucher sur une redéfinition de l'aide pratique que H4 peut apporter au porteur de projet.

Durant cette phase, H4 peut aussi refuser d'aller plus loin si l'analyse indique qu'H4 n'est pas de la bonne structure, en termes de missions, compétences ou ressources nécessaires, pour l'accompagnement attendu. Dans ce cas, H4 s'efforcera néanmoins de proposer une solution pour poursuivre le projet avec des partenaires.

Consultations

Le titulaire est invité à **présenter son projet et sa demande au Comité de Soutien**. Ce groupe comprend des invités spéciaux qui ont une expertise dans le domaine spécifique du projet. H4 peut aider le porteur à se préparer à l'audition. La présentation dure 10 minutes et 30 minutes de discussion et de feedback suivent. Le Comité propose parfois une aide au porteur.

Le porteur peut aussi bénéficier d'une recherche bibliographique et d'entretiens avec des experts choisis de type CMO, CTO, CFO, des managers, des décideurs., dans le but de valider des hypothèses et d'être orienté plus précisément.

Sur la base des analyses précédentes, le H4 peut déterminer avec le porteur une expérimentation plus élaborée pour une validation terrain ; il procède par :

- Identification des **inconnues** impactant le succès potentiel du projet.
- Détermination du **gap** entre le stade actuel du projet et le stade ultérieur visé.
- Définition de l'**expérimentation** appropriée pour remplir ce gap et lever les inconnues.
- Réflexion sur le **meilleur mode de financement** pour ce projet.

Financement du projet par un Voucher H4

Dans certains cas, le H4 peut décider de financer la réalisation du Projet H4 via un « **Voucher H4** ». La subvention dépend de la maturité du projet, de la complexité des expérimentations pratiques et des partenaires nécessaires.

Le montant d'un Voucher est fixé en fonction des besoins du Projet H4. Il varie généralement entre CHF 2'000 et CHF 10'000. Dans le cas d'une entreprise, tout ou partie du montant du Voucher doit être payée par l'entreprise elle-même, en fonction de sa taille.

Le montant du Voucher peut provenir du H4, ou d'un partenaire H4 qui soutient le projet du porteur via un autre programme, comme Vanguard de Biopôle, CSS Future of Health grant, ou FIT Impact. Dans ces derniers cas, le processus peut être légèrement différent : l'audition par un comité de sélection propre à ces programmes peut remplacer l'audition par le comité H4.

Financement du projet par d'autres sources

Le H4 analyse aussi les possibilités de financement du projet par des sources externes.

Les projets peuvent ainsi prendre la forme de projets Innosuisse, de demandes de subventions à des fondations, de soumission dans des concours, ...

Sur la base de l'analyse et des conseils précédents, le porteur avec l'aide de H4 peut finaliser le projet en le soumettant à l'autorité compétente selon les modalités requises par le mode de financement choisi. Un cas illustratif sera celui d'un chèque Innosuisse où le porteur de projet est une startup et où une institution académique joue le rôle de partenaire. Le partenaire peut s'avérer être SILAB, entité académique qui gère le H4, mais ce choix est indépendant du processus H4.

Valeur du H4

L'**analyse de la demande initiale** constitue la première valeur ajoutée par le H4. Le porteur pourra exploiter à sa guise l'identification des questionnements qui sont pertinents au stade de son projet et à partir des besoins identifiés il pourra orienter ses actions pour faire aboutir son projet. Cette phase est souvent déterminante pour les porteurs sans avoir recours aux autres étapes.

L'analyse et la construction du Projet H4 constitue la seconde valeur ajoutée du processus. Le porteur disposera de la base nécessaire pour lancer une phase d'expérimentation productive et déterminante avec des partenaires de son choix.

L'obtention d'un Voucher permettra au porteur d'aller de l'avant sans autre mode de dépôt de projet immédiat.

Les partenariats avec d'autres programmes **facilitent mutuellement l'entrée** du projet dans H4 comme dans ces autres programmes.

Précisions

Le H4 s'efforcera aussi **d'aider les porteurs qui sont eux-mêmes des soignants**, en les mettant en relation avec des personnes (développeurs, ingénieurs, designers, managers...) et des organisations (écoles, laboratoires, entreprises...) capables de venir compléter leur projet par leur expertise technique et business.

Si un projet n'a pas de besoin d'expérimentation « hands-on », le H4 peut néanmoins dans la phase d'analyse **conseiller une démarche optimale dans la construction de l'étape suivante**, via par exemple des mises en relation ou des études technologiques et de brevet.

Il est demandé aux institutions de soins (hôpitaux, cliniques, SMS, EMS...) de ne pas déposer leurs idées via le H4 mais de contacter plutôt le Laboratoire d'innovation de La Source (SILAB). En effet, quand il s'agit d'innovation interne, bottom-up et intrapreneuriale, les mécanismes à mettre en œuvre sont spécifiques et **il ne revient pas au H4 de soutenir directement et financièrement les initiatives des institutions de soin**.

H4 ne prend pas non plus en charge :

- Les projets purement académiques, de recherche et d'enseignement (à envisager avec de SILAB).
- Les activités de promotion commerciale