



Medtech
Accelerator
Forum :
les chemins de
la performance.



Introduction

Discipline de pointe à la croisée de la médecine, de la science et de la technologie, la Medtech est aujourd'hui l'une des filières les plus dynamiques de l'économie française. Ses 1 400 entreprises emploient 84 000 personnes pour un chiffre d'affaires global de 32 milliards d'euros, dont près d'un tiers à l'export.

Cependant, la Medtech fait face à des mutations technologiques, économiques, géopolitiques et réglementaires d'une ampleur et d'une rapidité sans précédent. Pour continuer à prospérer dans ce secteur extrêmement concurrentiel, toutes les entreprises, quelle que soit leur taille et leur spécialité, se trouvent ainsi confrontées à cinq grands défis :

Innover davantage et plus vite pour convertir les avancées de la science et de la technologie en solutions médicales répondant aux besoins des soignants et des patients.

Renforcer la collaboration au sein d'un écosystème fondamentalement multidisciplinaire afin de faire émerger des idées, des synergies et des opportunités nouvelles.

S'emparer des possibilités de l'intelligence artificielle, que ce soit au sein des dispositifs médicaux eux-mêmes, lors de leur utilisation clinique, leur conception, leur validation, ou pour améliorer l'efficacité opérationnelle de l'entreprise.

Accroître l'interopérabilité des systèmes médicaux pour favoriser la circulation, la collecte et l'exploitation des données, afin d'optimiser l'usage des dispositifs médicaux, d'améliorer le parcours de soin tout au long de la prise en charge des patients, ainsi que favoriser la recherche médicale et l'innovation. L'interopérabilité permet tout cela grâce au croisement et à la combinaison de données médicales, cliniques et techniques, notamment pour la constitution d'entrepôts de données de santé.

Faire de l'exigence sociale et environnementale un levier de création de valeur et un vecteur d'économies, d'attractivité et de différenciation commerciale.

Relever ces défis, c'est se donner la capacité d'absorber les chocs d'un environnement complexe, de résister à une concurrence exacerbée et de résoudre l'équation souvent délicate du bénéfice médical et de la viabilité économique.

Selon le livre blanc du SNITEM et de l'Institut Sapiens de juin 2026, les entreprises du dispositif médical sont à 93 % des PME. Il s'agit d'un secteur composé avant tout de TPE-PME, de quelques ETI et de peu de grandes entreprises françaises spécifiquement dédiées aux dispositifs médicaux.

Pour se développer, la filière peut s'appuyer sur le socle unique des partenariats public-privé dans la recherche et sur le soutien de nombreuses institutions et initiatives collectives : l'Agence de l'innovation en santé (AIS), Bpifrance (8 Md€ investis en santé en 2024 et un objectif de 10 Md€ sur les cinq prochaines années), France Biotech, La French Care, le Syndicat national de l'industrie des technologies médicales (SNITEM)... Il est important de mieux articuler les fonds publics/privés, afin de permettre à ces sociétés d'atteindre une taille critique plus rapidement.

En outre, dans un rôle de catalyseur de l'innovation et des transformations business et technologiques des entreprises, Capgemini se situe au cœur de cet écosystème et œuvre depuis cette position centrale à renforcer les liens, à favoriser les échanges et à stimuler la collaboration afin d'accélérer le développement des solutions e-santé et leur mise sur le marché, intégrer l'IA comme accélérateur et aider ses clients de la Medtech à surmonter les complexités réglementaires.

L'équipe de France de la Medtech a tous les atouts pour jouer les premiers rôles au plan mondial, à condition, de manière collaborative pour l'ensemble des acteurs, de prendre le chemin de l'innovation au service du patient, de saisir les opportunités de l'intelligence artificielle, et de se transformer vers un nouveau modèle respectueux de ses responsabilités sociales et environnementales.



Ce document fait suite à la 2^{ème} édition du Medtech Accelerator Forum fin 2025. Cette journée d'échanges et de rencontres, organisée par Capgemini, a offert aux nombreux professionnels du secteur invités l'opportunité de confronter la richesse de leurs expériences et la diversité de leurs points de vue autour des grands défis actuels. Ces pages restituent leurs propos.

1.

De la R&D au marché,
les stratégies pour gagner
la course à l'innovation



L'enjeu

Pendant les longues années qui séparent les recherches initiales de la production industrielle, l'entreprise consomme ses ressources et reste vulnérable, économiquement et financièrement. L'objectif est d'accélérer le lancement de produits innovants qui ne se distinguent pas seulement par leur aspect technologique (vision « techno push »), mais qui répondent véritablement aux besoins des praticiens et des patients (vision « market push »).

Les 3 défis clés

01. Le financement

Accéder au capital et maintenir sa trésorerie jusqu'à ce que l'entreprise puisse passer le cap de la validation clinique, du marquage CE, puis percevoir ses premiers revenus.

02. La réglementation et le parcours d'homologation

La réglementation et le parcours d'homologation : satisfaire à des exigences toujours plus nombreuses, variées et complexes.

03. Le passage en production

Faire d'un prototype prometteur un produit industriel rentable et adapté à la demande.

Solutions en action

EOS Imaging : être agile pour innover en continu

Leader mondial de l'imagerie orthoptique EOS Imaging enrichit régulièrement sa plateforme, qui a nécessité sept ans de développement initial, apportant de nouvelles fonctionnalités. Cette stratégie, fondée sur une approche agile, lui permet de maintenir un flux d'innovation parallèlement à des projets de plus longue haleine.

MinMaxMedical : innover sur le modèle d'affaires pour accélérer l'accès au marché

Pour toucher plus vite de nouveaux marchés, MinMaxMedical incube des startups qui basent leurs développements sur sa plateforme de robotique chirurgicale. L'objectif est qu'elles soient rachetées par de grands groupes qui auront ensuite la capacité à produire, commercialiser et diffuser ces solutions à grande échelle.



Point de vue

« Avant même de se pencher sur le financement, le développement d'un MVP (Minimum Viable Product) ou la future commercialisation, la priorité est de bien cerner le besoin des utilisateurs finaux car cela permet d'aller d'emblée à l'essentiel et de pouvoir ainsi convertir plus rapidement des résultats cliniques prometteurs en produit. »

Géraldine Le Duc
Présidente du comité stratégique
| TheraSonic

L'innovation doit être l'affaire de tous

Pour faire d'une idée innovante un produit industriel robuste et à potentiel commercial, c'est toute l'entreprise qui doit se mobiliser.

Thomas Lonjaret, CEO de MinMaxMedical, insiste ainsi sur l'importance de faire communiquer la R&D et la production pour rapprocher leurs points de vue et anticiper les contraintes de fabrication.

Franck Foschiatti, System Business Analyst chez bioMérieux, remarque quant à lui que chaque produit nécessitant un certain nombre de personnalisations et de validations, le client doit lui aussi être associé à ce processus. C'est pourquoi il préconise de développer un MMP (Minimum Marketable Product) suffisant pour convaincre les différents clients mais encore ouvert aux ajustements de chacun.

Capgemini, accélérateur d'innovation

Pour toute la filière Medtech, Capgemini est un accélérateur d'innovation, mettant des outils, des méthodes, des processus et des agents (IA, Gen AI) au service de projets agiles qui permettent d'obtenir rapidement des résultats concrets.

Les procédures de validation et de démonstration de conformité des solutions, envisagées dès l'origine comme des plateformes ouvertes et industrialisables, peuvent être exécutées en parallèle via des flux automatisés. Tout ceci permet de réduire les temps de cycle, de maîtriser les risques et de raccourcir le time-to-market.



2.

Dans la Medtech,
la réussite passe
par le collectif



L'enjeu

Dans le domaine médical, l'innovation naît toujours de la convergence entre des connaissances scientifiques, des besoins thérapeutiques et des avancées technologiques. Et transformer une idée prometteuse en solution clinique nécessite le plus souvent des savoirs et des ressources que peu d'acteurs sont en mesure de réunir seuls. Les entreprises doivent donc rechercher et multiplier les échanges et les collaborations en profitant pour cela de la richesse et de la densité de l'écosystème français, incluant les collaborations avec les acteurs de l'ingénierie et les acteurs des établissements de santé, notamment ceux qui ont construit des entrepôts de données de santé, comme par exemple, le CHU de Grenoble, l'AP-HP ou les HCL.

Les 3 défis clés

01. Identifier les opportunités

En restant au contact de l'évolution extrêmement rapide des progrès scientifiques et techniques et des besoins médicaux.

02. Intégrer les besoins et les contraintes de chacun

Afin d'avoir une vision claire de la cible et orienter d'emblée les travaux dans la bonne direction.

03. Attirer les investisseurs

En étant capable de leur démontrer l'originalité, le potentiel et la viabilité commerciale de ses idées.

Solutions en action

EOS Imaging, l'histoire d'une rencontre

Emblématique de la multidisciplinarité de la Medtech, la solution d'imagerie orthopédique à faible dose d'EOS Imaging, désormais une référence mondiale, est née de la coopération entre des médecins, des ingénieurs et des scientifiques de renom, dont le Prix Nobel de physique George Charpak.

Clinathec, un accélérateur d'innovation pluridisciplinaire

Structure originale créée en 2011, Clinathec est un centre de recherche biomédicale regroupant le CEA, le CHU de Grenoble Alpes, l'Université de Grenoble Alpes et un fonds d'investissement dédié, le Fonds de dotation Clinathec. Il vise à rapprocher et mobiliser ces expertises complémentaires pour inventer de nouvelles approches thérapeutiques, en particulier face aux maladies neurodégénératives.

CHU Grenoble et son Entrepôt de Données de Santé

Création d'un lien privilégié entre le Centre d'Investigation Clinique – Innovation Technologique (CIC-IT) et les acteurs de la Medtech sur l'EDS de Grenoble pour accélérer le cycle de développement des Dispositifs Médicaux tout au long de leur cycle de vie.



Points de vue

« Pour faire de la bonne Medtech, il faut travailler avec des médecins, des professeurs en médecine, qui sont au contact des patients. C'est ainsi que l'on peut répondre au mieux aux besoins des praticiens et maximiser le bénéfice clinique. »

Laurent Hérault
Directeur | Fonds Clineat

« Dans la Medtech, on a rapidement besoin d'investisseurs étrangers, dont le regard est forcément influencé par l'image qu'ils ont de la France en général. Pour les attirer, notre filière et notre pays doivent accroître leurs efforts de modernisation et de marketing. »

Frédéric Girard
Directeur | France Biotech

Orchestrer les expertises d'un écosystème multidisciplinaire

Par sa double culture technologique et industrielle, et par sa connaissance des enjeux propres à la Medtech, de la recherche clinique à l'industrialisation, de la conformité réglementaire à la mise sur le marché, Capgemini occupe une position privilégiée pour orchestrer les expertises d'un écosystème fondamentalement multidisciplinaire.

Dans un rôle d'intégrateur de référence, le Groupe aide les acteurs de la filière à transformer la collaboration en levier concret de performance : identifier les bons partenaires, aligner les besoins des praticiens, des industriels et des investisseurs, structurer les synergies et sécuriser le passage de l'idée au produit.

Cette capacité à connecter les expertises, les technologies et les modèles d'affaires permet d'accélérer l'innovation tout en renforçant la robustesse, la différenciation et la valeur des solutions développées.

L'arc alpin, la Silicon Valley de la Medtech française

Grenoble et ses environs abritent un écosystème unique d'organisations (Medicalps, Clineat, Centre Medytec...), de laboratoires (CEA), d'institutions médicales (CHUGA) et d'entreprises (dont Capgemini) qui partagent une vision de la Medtech résolument collaborative et tournée vers les partenariats nationaux et internationaux.

Avec plus de 100 PME et presque autant de startups, ce creuset d'innovation a vu naître quelques-unes des plus belles réussites du secteur. Comme le résume **Sébastien Weisbuch**, Directeur exécutif de Medicalps, « l'arc alpin, c'est aussi un arc d'expertises, qui va de la micro-électronique à la recherche médicale. Notre vocation, comme notre responsabilité, est de rassembler, d'animer et d'activer cet écosystème pour préparer ensemble la santé de demain. »

3.

De la production
au patient, l'IA pour
changer de dimension



L'enjeu

Les extraordinaires aptitudes de l'IA pour exploiter la connaissance, accélérer des tâches fastidieuses ou à faible valeur ajoutée, et dénouer des situations complexes ont d'innombrables applications potentielles dans la Medtech. Mais pour concrétiser ces promesses et franchir un cap, tant sur le plan de l'efficacité opérationnelle que de l'innovation produit, les entreprises doivent s'en emparer sans tarder... et sans jamais perdre de vue que la sensibilité du contexte médical impose une maîtrise absolue et induit de garder l'humain dans les boucles de conception, de développement et de validation.

Les 3 défis clés

01. La qualité des données

Condition indispensable pour garantir la fiabilité des modèles d'IA dans un contexte médical particulièrement exigeant : les données doivent être suffisamment représentatives, sécurisées, conformes aux réglementations en vigueur et robustes face aux impondérables pour produire des résultats exploitables et de confiance.

02. Le choix des cas d'usage

Afin de concentrer les ressources sur les applications de l'IA les plus créatrices de valeur, aussi bien pour améliorer l'efficacité interne de l'entreprise que pour enrichir l'expérience des professionnels de santé et des patients.

03. L'adoption par les utilisateurs

Qui doivent comprendre la valeur des nouveaux outils et processus, se les approprier progressivement et devenir pleinement acteurs du changement, dans un cadre sécurisé et maîtrisé.

Solutions en action

GE Healthcare : clarifier les images pour faciliter le diagnostic

GE Healthcare développe des solutions d'imagerie de nouvelle génération intégrant l'IA afin d'améliorer la qualité des images et d'aider les cliniciens à poser des diagnostics plus précis. Ces innovations contribuent également à réduire considérablement la durée des examens et à optimiser l'expérience des patients.

BD France : monitoring des chirurgies à risques et médecine prédictive

Lors des interventions chirurgicales complexes ou prolongées, les technologies de monitoring hémodynamique en temps réel couplées à l'intelligence artificielle permettent aujourd'hui d'identifier des signaux précoces de dégradation clinique. Le temps gagné et la meilleure anticipation des risques permettent aux équipes de se concentrer sur les décisions à forte valeur ajoutée et d'améliorer la sécurité des patients.

Capgemini : accélérer le développement de produits innovants

Capgemini a développé pour un de ses clients un modèle qui lui permet de prédire, à 75 %, les effets secondaires des traitements en cours de développement. Pour un laboratoire européen, Capgemini a automatisé en grande partie la constitution des dossiers réglementaires, ce qui en réduit la durée de 70 %.



Points de vue

« En MedTech et dans la fabrication d'équipements médicaux, les faibles volumes de production associés à un haut niveau de complexité technologique conduisent à des coûts de main-d'œuvre importants. Pour autant, robotiser tout le processus de production avec de l'IA n'a pas forcément du sens. Il faut absolument se demander où le ROI sera le plus intéressant. »

Fabien Moëlo
Plant Manager | GE Healthcare

« Que ce soit en interne ou chez les soignants, l'arrivée de l'IA occasionne des changements majeurs, donc des réticences. La clé de l'adoption, c'est de donner un sens individuel et collectif à ces changements, pour qu'ils soient porteurs d'une vraie vision. En santé son véritable potentiel est de redonner du temps aux soignants pour qu'ils puissent se concentrer sur les activités à plus forte valeur ajoutée et sur ce qui compte le plus : les patients. »

Baptiste Chaboud
PDG | BD France

Vers une filière européenne de composants électroniques sensibles, plus résiliente et souveraine

Quant à Capgemini, le groupe met à profit plus de 25 années d'expérience dans les semi-conducteurs, pour accompagner la filière sur des enjeux critiques de souveraineté technologique, de cybersécurité et de fiabilité des systèmes.

Cette expertise s'inscrit dans une approche écosystémique couvrant l'ensemble de la chaîne de valeur, de la conception à l'intégration des composants électroniques critiques, tout en répondant aux enjeux de pérennité, d'obsolescence et de continuité de service propres aux dispositifs médicaux.

En contribuant à la création de briques technologiques et de modèles d'investissements innovants, Capgemini participe au renforcement d'une filière européenne de composants électroniques sensibles, plus résiliente et souveraine.



Points de vue

« Pour passer en production un cas d'usage de l'IA, il faut être très vigilant sur la qualité et sur la sécurité des données, mais aussi sur la conformité de la solution vis-à-vis de réglementations très strictes et sur sa robustesse face aux impondérables. »

Patrick Delorme
CEO | ARaymondlife

« Le CHU de Grenoble-Alpes, et plus particulièrement le CIC-IT de Grenoble, l'équipe PREDIMED et la DRCI, fait partie du consortium européen TEF-Health : "Testing and Experimentation Facilities in Health AI and Robotics". Ce projet offre aux entreprises des infrastructures et services de tests, en conditions réelles ou réalistes, pour valider des solutions innovantes en santé, à base d'IA ou de robotique, accélérer leur mise sur le marché et leur acceptation.

Développer des outils de normalisation et de contrôle de qualité en tenant compte des exigences réglementaires (normalisation, certification), garantit la conformité des solutions fondées sur l'IA aux normes juridiques, éthiques, de qualité et d'interopérabilité. »

Paul-Antoine Beaudoin
Ingénieur à l'entrepôt de données de santé
| CHU Grenoble Alpes (CHUGA)

Le semi-conducteur, à l'origine de toute intelligence

Sans puces, il n'y a ni IA, ni connectivité, ni cybersécurité, et donc pas de dispositifs médicaux intelligents. C'est pourquoi la maîtrise du semi-conducteur est stratégique pour la filière Medtech française.

« Il est essentiel de bâtir en France et en Europe une chaîne de valeur souveraine, du design à la fabrication, afin de réduire la dépendance aux blocs américains et asiatiques », insiste Michel Vasmer, Global Client Partner pour STMicroelectronics chez Capgemini.

Avec STMicroelectronics, le CEA et un tissu d'expertises permettant d'adresser localement des marchés sensibles, Grenoble peut être l'épicentre de cette dynamique technologique et industrielle. Au cœur de cet écosystème, IC'Alps crée des puces sur mesure pour les applications de pointe, avec un savoir-faire particulier pour le médical. *« Aux besoins fonctionnels de miniaturisation, d'intelligence embarquée et de performance énergétique, s'ajoutent dans ce domaine des enjeux très spécifiques liés à la conformité, à la sécurité et à longue durée des développements », détaille Jean-Luc Triouleyre, directeur et cofondateur d'IC'Alps.*

4.

L'interopérabilité
et la connectivité
des systèmes médicaux,
clés de la santé du futur



L'enjeu

Les données sont bien sûr essentielles pour le patient, pour les praticiens, pour faire le bon diagnostic et administrer le bon traitement, mais elles le sont aussi, plus tard, pour les chercheurs et les industriels, afin de faire progresser la connaissance et mettre au point de nouvelles solutions. Ces données, il faut pouvoir les collecter, les échanger, les exploiter de la façon la plus simple et la plus fluide possible, et ce, en toute sécurité.

La connectivité, l'intégration, l'interopérabilité, la cybersécurité des données de santé sont les conditions « sine qua non » pour :

Le succès commercial des Medtechs

L'optimisation du parcours patient, le développement de la médecine préventive et prédictive

Les progrès cliniques pour les pathologies courantes tout comme pour les maladies rares

Sont concernées :

- **les données primaires de santé** : parcours patients optimisation/sécurisation, données primaires ;
- **les données secondaires cliniques** : indispensables pour la R&D, pour les progrès cliniques et contribuer par exemple à l'EEDS (Entrepôt Européens de Données de Santé) ;
- **les interfaces entre hôpitaux et dispositifs médicaux** : ouverture des marchés, l'intégration aux SIH - Systèmes d'information Hospitaliers, la cointégration entre les dispositifs médicaux de soin ou de diagnostics.





Les 3 défis clés

01. Les volumes, la qualité, la sécurisation et l'hétérogénéité des données

Qui explosent avec la multiplication des dispositifs numériques dans tous les domaines (imagerie, biologie, sondes, wearables...).

02. L'importance des écosystèmes

Où les aspects normatifs, de sûreté et de cybersécurité peuvent être à la fois un atout et une source de complexité.

03. Des standards insuffisamment précis

Pour offrir aux utilisateurs des systèmes « Plug&Play » en dépit de nombreux efforts en la matière, comme HL7 déjà bien implémenté ou le protocole IEEE 11073-SDC émergent.

Solutions en action

La solution Philips Medical Device Integration (MDI)

Face à la diversité des dispositifs médicaux de différentes générations et aux limites des standards actuels, la solution Philips Medical Device Integration (MDI) permet d'intégrer les données issues des dispositifs médicaux et de les traduire dans un langage commun, afin de faciliter leur interopérabilité avec les systèmes d'information de santé.

Roche Diagnostics France : associer HL7 et IHE

Si HL7 formalise les messages de données de santé, leur interprétation dépend des équipements, des usages, du métier de chacun. Pour obtenir une véritable interopérabilité, on peut, comme Roche Diagnostics, associer HL7 à des profils d'intégration IHE, définis pour des cas d'usage spécifiques, là où HL7, FHIR, DICOM laissent souvent plusieurs options d'implémentation, apportent davantage d'interopérabilité clinique.

Point de vue

« La Cybersécurité et même les connections WiFi, sont parfois complexes à maîtriser sur le terrain, par ailleurs, dans les systèmes hospitaliers comme dans les laboratoires, la Télémaintenance est un vrai sujet (maîtrise et traçabilité). »

Patrice Blavette

Expert Cybersécurité Consultant Infrastructure Digitale | Roche Diagnostics France



Des expertises augmentées par l'IA : de la conformité réglementaire à la cyber-résilience

Capgemini apporte tout son savoir-faire et ses experts « augmentés des outils IA » au service d'une offre globale dans le domaine de la cybersécurité des dispositifs médicaux pour garantir la conformité aux exigences réglementaires et aux exigences des SIH.

Capgemini réalise par exemple des tests de vulnérabilité, audits de codes, génération de SBOM, analyse de risques et TARA (Threat Analysis and Risk Assessment), construit des feuilles de routes personnalisées pour accompagner la stratégie de cyber-résilience et de gouvernance des acteurs de la filière.

Point de vue

« Pour les hôpitaux, les données secondaires, destinées à la recherche et à l'innovation, ont une très grande valeur. Ils choisissent donc de préférence des équipements interopérables qui facilitent à la fois l'utilisation primaire des données dans le cadre du soin et leur réutilisation dans les entrepôts de données de santé. Et les fabricants qui auront fait cet effort de connectivité en sont doublement récompensés, par cet avantage concurrentiel et parce qu'ils peuvent eux-mêmes profiter de ces données pour leur suivipost-commercialisation. C'est un cercle vertueux. »

Paul-Antoine Beaudoin

Ingénieur à l'entrepôt de données de santé
| CHU Grenoble Alpes (CHUGA)

Intégrer la cybersécurité

L'exemple cité par **Jean-Luc Triouleyre** (IC'Alps) d'une expérience du MIT montrant que l'on pouvait prendre à distance le contrôle d'un pacemaker souligne l'importance vitale de la cybersécurité dans la Medtech. Il faut en particulier entourer tous les dispositifs exploitant les données d'un maximum de précautions pour préserver leur intégrité et leur confidentialité.

Dans cette perspective, **Paul-Antoine Beaudoin** (CHUGA) estime que la réglementation (NIS2, Cyber Resilience Act...) peut être utile car elle pose les exigences. Un des défis est que ces contraintes ont des répercussions sur tous les maillons de la chaîne de développement de dispositifs médicaux. Il faudra donc une collaboration étroite de tous les acteurs pour co-construire des solutions nativement sécurisées.

5.

Faire du défi de la
durabilité une source
d'opportunités



L'enjeu

Pour les entreprises de la Medtech, la durabilité ne relève plus uniquement de la conformité réglementaire. Elle devient un critère de choix pour les établissements de santé, une attente des collaborateurs et partenaires, mais aussi un levier de maîtrise des risques, d'optimisation des coûts et de différenciation commerciale.

La diversité des dispositifs médicaux exclut cependant toute solution uniforme. Chaque famille de produits nécessite des leviers adaptés, mobilisés sur l'ensemble du cycle de vie : conception, matières premières, production, logistique, utilisation et fin de vie. La transformation doit donc combiner écoconception, achats durables, engagement des fournisseurs, circularité et évolution des modèles économiques.

Les 3 défis clés

01. Transformer la complexité réglementaire en trajectoire opérationnelle

Les exigences évoluent rapidement et se superposent : reporting de durabilité, substances dangereuses, emballages, devoir de vigilance ou critères environnementaux dans les appels d'offres. L'enjeu consiste à ne pas traiter ces textes séparément, mais à les traduire en priorités cohérentes pour l'entreprise et ses produits.

02. Mesurer et réduire les impacts sur l'ensemble de la chaîne de valeur

Une part déterminante des impacts se situe en dehors du périmètre directement contrôlé par les fabricants. L'accès aux données, leur fiabilité et l'engagement des fournisseurs deviennent donc essentiels pour identifier les postes prioritaires et conduire des plans d'actions ciblées.

03. Concilier performance clinique, sécurité et circularité

La réduction des matières, le réemploi, le recyclage ou les solutions digitales (mais aussi low-tech) ne peuvent se faire au détriment de la sécurité du patient, de la stérilité ou de la performance du dispositif. Ces contraintes doivent être intégrées dès la définition du besoin et la conception du produit, plutôt que traitées en fin de développement.



Solutions en action

Roche Diagnostics France : faire de la RSE un levier de différenciation

Réduction de la consommation de réactifs, diminution de la chaleur émise par les automates : Roche Diagnostics démontre qu'il est possible d'allier performance opérationnelle, bénéfice utilisateur et ambition environnementale. Très concrètement Roche Diagnostics a développé un dispositif qui se fixe à ses automates et qui en réduit les émissions de chaleur, ce qui améliore le confort des utilisateurs et limite le recours à la climatisation dans les laboratoires. Des pistes de recherche sont également explorées, notamment la valorisation des cassettes usagées et le recours à des plastiques biosourcés.

bioMérieux : la circularité des déchets infectieux

En partenariat avec ses clients, bioMérieux a lancé une initiative innovante de gestion circulaire des déchets infectieux afin de les collecter, de les désinfecter et de les recycler dans ses propres produits.

Point de vue

« En 2023, 20 % des appels d'offres comportaient au moins un critère social et 30 % un critère environnemental. Depuis, ces chiffres sont passés à plus de 90 % et de telles demandes seront bientôt systématiques. D'une exigence réglementaire, on passe donc à une exigence client. »

Sonia Thareau
Directrice Corporate Affairs & Communication
| MicroPort CardioFlow

Transformer la durabilité en levier de compétitivité

Grâce à son expertise de l'ensemble de la chaîne de valeur des dispositifs médicaux, de la R&D à la fin de vie des produits, Capgemini accompagne les acteurs de la Medtech dans la transformation de la durabilité en levier de compétitivité. Le Groupe intervient sur l'écoconception, la digitalisation et la valorisation des données ESG, l'optimisation des opérations industrielles, l'engagement des fournisseurs ainsi que le développement de modèles plus circulaires et résilients.

Cette approche permet de concilier les enjeux de mitigation, en réduisant les impacts environnementaux, et d'adaptation, en renforçant la robustesse des chaînes d'approvisionnement, la conformité réglementaire et la capacité des organisations à faire face à un environnement en mutation. En mobilisant ses expertises en ingénierie, data, achats, supply chain et transformation, Capgemini aide ainsi les entreprises de la Medtech à convertir les contraintes réglementaires et environnementales en opportunités d'innovation, de différenciation et de création de valeur.



Un défi humain avant tout

Pour tous les intervenants, l'aspect humain est l'un des facteurs clés de la mise en œuvre et de la réussite des initiatives de durabilité. Ce défi humain est également au service de la résilience économique et environnementale des organisations : il leur permet de mieux anticiper les risques, de faire évoluer leurs pratiques, d'intégrer de nouvelles compétences et d'inscrire leur transformation dans la durée. **Mélanie Alias**, Correspondante éco-innovation au CEA-Leti, insiste notamment sur l'importance de sensibiliser les collaborateurs et d'amorcer le changement par une prise de conscience. Comme le souligne **Bénédicte Blot**, Vice-Présidente HSE et Sustainability de bioMérieux, cet accompagnement doit même dépasser les frontières de l'entreprise. Il faut associer les fournisseurs à la démarche et les aider à se transformer eux-mêmes pour réduire les impacts sur l'ensemble de la chaîne de valeur.

Sonia Thareau, Directrice Corporate Affairs & Communication de MicroPort CardioFlow, constate qu'embarquer toutes les parties prenantes, y compris la direction, donne l'élan nécessaire pour passer un projet à l'échelle. Toutefois, la conviction et l'enthousiasme ne font pas tout. **Anne-Laure Gavory**, Responsable RSE au SNITEM, rappelle que l'intégration de l'éco-conception ou les achats durables impliquent de développer et renforcer progressivement de nouvelles expertises au sein des équipes.



Point de vue

« La RSE ne peut et ne doit être que business car, pour avoir un impact réel, il faut changer en profondeur les modes de production et de commercialisation. Notre approche est d'en faire un atout différenciant, ce qui nécessite d'aligner les opérations et la promesse marketing et commerciale. »

Jean-Marie Cabrières
Directeur Communication
| RSF et site, Roche Diagnostics France

Conclusion

Vers un changement de modèle

Confrontée à une conjonction de défis sans précédent, la Medtech est à un tournant. Comme l'ont montré les très riches échanges du Medtech Accelerator Forum 2025, des évolutions ponctuelles ou des améliorations incrémentales ne suffiront pas pour créer les dispositifs médicaux nécessaires à la santé de demain. Pour innover plus vite, tirer parti des technologies numériques et de l'IA, sécuriser les chaînes de valeur et répondre aux enjeux réglementaires et environnementaux, c'est un changement de modèle qui s'impose. Un modèle qui doit être plus ouvert et plus collaboratif, qui doit intégrer toutes les compétences, de la recherche fondamentale à la production industrielle, un modèle, enfin, qui doit être résolument tourné vers les praticiens et les patients pour leur apporter des bénéfices tangibles. Montrant la voie à suivre pour toute la filière, l'écosystème Medtech grenoblois a déjà amorcé cette transformation. Plus que jamais, Capgemini se tient à ses côtés pour l'accompagner.

Remerciements

L'équipe Capgemini remercie chaleureusement Jacques Husser pour son implication et son soutien depuis la première édition du Medtech Accelerator Forum, ainsi que pour son engagement constant à fédérer l'écosystème Medtech local et national. Nos remerciements vont également à Minatec et au CEA, qui ont accueilli cette deuxième édition, ainsi qu'à Olivier Chabanon, qui a introduit la journée et lancé la dynamique des échanges.

Nous remercions enfin tous les intervenants et invités pour leur engagement et la qualité des échanges. Par leurs expériences, leurs convictions et la diversité de leurs points de vue, ils sont au cœur de cet événement et de la réflexion collective sur les transformations qui façonneront l'avenir de la filière.



À propos de Capgemini

Capgemini est le partenaire de transformation business des entreprises à l'ère de l'IA. Nous aidons les organisations à imaginer et construire un avenir intelligent et durable, en combinant l'IA, la technologie et l'ingéniosité humaine pour transformer leur manière d'opérer, d'innover et de se développer. Grâce à nos capacités uniques couvrant la stratégie, la technologie, l'ingénierie et les opérations intelligentes, notre expertise sectorielle approfondie et nos compétences de premier plan en matière d'IA, de cloud et de data, nous transformons les ambitions de nos clients en résultats business mesurables à grande échelle. Soutenu par un solide écosystème de partenaires et près de 60 ans d'expertise, Capgemini est un groupe mondial responsable et diversifié qui compte plus de 410 000 collaborateurs dans plus de 50 pays. Le Groupe a réalisé un chiffre d'affaires de 22,5 milliards d'euros en 2025.

Make it real* | www.capgemini.com

*Rendre possible, de l'idée à la réalisation



Make It Real ■