



**BREIZH  
SBA**  
Small Business Act

## [FLORILEGE] Témoignage des partenaires de l'Association Breizh Small Business Act

L'association Breizh Small Business Act a souhaité recueillir le témoignage de ses partenaires.

Lors d'entretiens, ceux-ci ont pu s'exprimer sur trois sujets en particulier : le sens de leur partenariat, les atouts et les particularités de l'association, leur point de vue quant aux actions menées pour le progrès de la commande publique et l'ouverture des données des marchés publics.

Nous vous proposons ici un florilège des propos de ces partenaires : **Loïc Rolland**, Directeur régional Bretagne de la Caisse des Dépôts, **Jean-Marc Lazard**, Fondateur et CEO d'OpenDataSoft, **Ivy L'Heveder**, Responsable de l'offre Secteur public (région Ouest) chez CGI, la société **MGDIS**.



---

### Le sens de votre partenariat avec l'association Breizh Small Business Act

« Quand notre Groupe décide d'accompagner un projet, c'est après en avoir **mesuré la solidité et la pertinence ainsi que l'impact attendu au niveau du développement local**. Ainsi avons-nous décidé, après étude du projet présenté par Céline Faivre, sa Présidente, d'accompagner l'association durant quelques mois dans le déploiement du projet My Breizh Open Data-Marchés Publics. »

*Loïc Rolland, Caisse des Dépôts*

---

« Très vite nous avons remarqué que l'initiative de cette association était à la fois originale dans le domaine des marchés publics – avec **un discours sortant des sentiers battus** – et utile pour le développement économique des territoires. »

« Ce partenariat avec Breizh SBA est pour nous l'occasion de **faire avancer ensemble la question des données de la commande publique**, au travers de solutions concrètes et itératives. »

*Jean-Marc Lazard, OpenDataSoft*

---

« Dès le départ, nous partageons plusieurs points communs avec Breizh SBA : **ses valeurs et ses principes fondateurs, son énergie au service d'actions concrètes**, son implantation régionale en Bretagne. C'est en adéquation avec ces valeurs et cet ancrage breton que nous avons choisi d'accompagner l'association dans la réalisation de ses projets. »

*Ivy L'Heveder, CGI*

---

« **Convaincue par l'apport positif pour le développement économique et la bonne gestion publique d'une meilleure connaissance de la commande publique** sur un territoire donné, MGDIS s'est engagée dans une adhésion active en participant notamment à la mise en place du prototype d'observatoire régional de la commande publique porté par l'association avec le soutien de la Région Bretagne. »

*MGDIS*

---

## Les atouts de l'association Breizh Small Business Act et ses particularités

« Breizh Small Business Act a **cette force et cette agilité d'avoir su dépasser le clivage public-privé** pour réunir tous les acteurs de la commande publique. Rares sont les structures qui savent déployer autant d'énergie et de détermination dans la réalisation d'un projet. »

« Nous sommes **très attentifs à la réplication, son essaimage en quelque sorte, du prototype My Breizh Open Data à toutes les régions françaises** le moment venu. »

*Loïc Rolland, Caisse des Dépôts*

---

« **La pluralité et la diversité de ses membres** font de Breizh Small Business Act une association qui se distingue des autres structures. Elle n'est pas « au service » d'une corporation ni d'actions de lobbying. Bien au contraire, l'association agit pour **une communauté d'acteurs qu'elle réunit autour d'enjeux partagés et d'actions collectives.** »

« Pour un éditeur de logiciels comme OpenDataSoft, c'est une véritable opportunité de contribuer à un projet concret, très enthousiasmant. »

*Jean-Marc Lazard, OpenDataSoft*

---

« Breizh Small Business Act a su insuffler **un esprit de coopération dynamique** auprès d'acteurs à la fois publics et privés. Elle a su impliquer un grand nombre d'acteurs de la commande publique dans la réalisation d'un projet régional – dans un premier temps – qui, très vite, a intéressé d'autres régions et les instances nationales. Prônant la transparence et l'exemplarité nécessaires de la commande publique, **l'association a la volonté de faire bouger les lignes sans se limiter au territoire régional breton.** »

*Ivy L'Heveder, CGI*

---

## L'action de l'association pour le progrès de la commande publique en France et l'ouverture des données des marchés publics

« Nous croyons aux vertus de la dynamique collective en faveur du maintien de l'emploi et des services dans les territoires. C'est bien de ça qu'il s'agit ici : **redonner du souffle au développement économique territorial en rendant la commande publique plus transparente, plus accessible.** Cela passe notamment par l'ouverture des données publiques aux acteurs économiques. »

*Loïc Rolland, Caisse des Dépôts*

---

« L'open data en matière de marchés publics permet aux entreprises d'accéder à des données essentielles et d'évaluer les opportunités de développement en fonction des zones géographiques. **C'est une vraie chance pour les acteurs économiques qui ouvre la voie vers un accès plus juste aux marchés publics et une plus grande transparence** attendue par beaucoup d'entreprises, en particulier les petites. L'open data de la commande publique est en marche **grâce à des initiatives comme celles de Breizh Small Business Act**, qui en est un fervent porte-drapeau. »

*Jean-Marc Lazard, OpenDataSoft*

---

« **Le développement de My Breizh Open Data nécessite que toutes les collectivités locales y participent** et défendent l'idée que l'open data est une vraie chance pour la commande publique, le tissu économique et l'avenir des territoires plus que jamais en pleine mutation. Gageons que l'association réussira à susciter **un engouement, encore plus massif, auprès des acteurs publics et privés bretons.** »

*Ivy L'Heveder, CGI*

---

« **Dans le but de favoriser l'urbanisation des SI des collectivités et organismes publics**, MGDIS a contribué à la conception d'un format pivot pour les instances de commande publique, et a fourni une grammaire en open source (sous forme standard XSD / JSON) à la forge « Formats Pivots » de l'Adullact. L'objectif est **d'aider à la fédération des acteurs de la commande publique**, qu'ils soient producteurs ou consommateurs, en simplifiant radicalement les difficultés techniques de transformation de formats. »

*MGDIS*



## [FLORILEGE] Témoignage des réseaux de décideurs économiques et d'entreprises bretonnes

L'association Breizh Small Business Act a souhaité recueillir le témoignage des réseaux de décideurs économiques et d'entreprises qui ont signé la charte de la commande publique bretonne.

Lors d'entretiens, ceux-ci ont pu s'exprimer sur plusieurs sujets : le sens de leur collaboration avec l'association, ses atouts et ses points forts. Nous leur avons également demandé leur point de vue et leurs suggestions concernant les actions menées (ou à mener) pour le progrès de la commande publique en Bretagne et pour le développement économique du territoire.

Nous vous proposons ici un florilège des propos des personnes suivantes : **Bernadette Loisel**, Chef de projet régional à la Chambre d'agriculture de Bretagne, **Malo Bouëssel du Bourg**, Directeur de Produit en Bretagne, **Jean-Charles Jego**, Président du Groupe Self Signal, **Yves-Marie Derrien**, Directeur Régional Bretagne Basse-Normandie d'EpiSaveurs-Groupe Pomona, **Marie-Laure Collet**, Fondatrice-Dirigeante d'Abaka, cabinet de conseil en RH.



---

### Le sens de votre collaboration, actuelle et future, avec l'association ?

*Opportunité / Dialogue / Mobilisation / Evolution*

« Notre coopération avec Breizh Small Business Act constitue pour Produit en Bretagne **l'opportunité d'aller à la rencontre des acheteurs publics**, de faire la promotion des savoir-faire de nos membres, afin d'accompagner leur croissance et par conséquent **le développement de l'emploi, fer de lance de notre association.** »

*Malo Bouëssel du Bourg, Produit en Bretagne*

« Nous avons signé la charte de la commande publique en 2014 convaincus de l'importance des actions de cette association en faveur d'**une commande publique plus transparente et plus lisible**. Nous sommes très proches des valeurs et des motivations de Breizh Small Business Act : **dialogue et liberté de parole, mobilisation des expertises, partage des bonnes pratiques.** »

*Bernadette Loisel, Chambre d'agriculture de Bretagne*

« Participer à l'association est pour nous l'opportunité d'accéder à une information sur la commande publique, de **bénéficier d'une veille notamment en ce qui concerne le positionnement des PME**, comme la nôtre, **vis-à-vis des marchés publics bretons.** »

*Jean-Charles Jego, Groupe Self Signal*

« Selon moi, la mission de Breizh BSA vise à **favoriser la simplification des règles de fonctionnement entre le secteur public et le secteur privé**. En signant la charte, EpiSaveurs, s'engage de façon volontaire et en toute cohérence avec les valeurs de l'entreprise, à faire évoluer ses habitudes en matière de commande publique. »

*Yves-Marie Derrien, EpiSaveurs-Groupe Pomona*

« **Le projet de Breizh SBA est innovant et sa démarche l'est tout autant.** C'est pour moi et le cabinet que je dirige un vrai intérêt car ces échanges et débats sont l'occasion de faire la promotion d'entreprises régionales auprès des donneurs d'ordre publics, de faire connaître nos métiers, de valoriser nos savoir-faire. »

*Marie-Laure Collet, Abaka*

---

## Votre collaboration à l'avenir et les actions futures suggérées à l'association ?

*Entreprises / Emplois locaux / Sourcing / Bonnes pratiques*

« A l'avenir, nous aimerions pouvoir agir aux côtés de l'association Breizh Small Business Act pour amplifier le dialogue entre les acteurs économiques et les donneurs d'ordre, **favoriser une meilleure considération des entreprises locales dans les marchés publics bretons** au moment de la rédaction des cahiers des charges. »

*Malo Bouëssel du Bourg, Produit en Bretagne*

« Nous pensons qu'il serait intéressant, au sein de l'association Breizh Small Business Act, de **créer un groupe de travail spécifique sur les enjeux de la commande publique alimentaire** pour le développement des filières agricoles locales. Notre action concertée peut permettre de faire avancer la question de la commande publique dans ce secteur, j'en suis convaincue. »

*Bernadette Loisel, Chambre d'agriculture de Bretagne*

« Il serait intéressant, que l'association fasse **un état des bonnes pratiques de la commande publique en Bretagne**. D'une part, pour montrer les initiatives intéressantes menées par des collectivités bretonnes en matière d'achat public, d'autre part, pour montrer, au travers d'exemples concrets, qu'il est possible de faire évoluer la commande publique notamment en rédigeant les cahiers des charges de façon différente de celle qui est faite habituellement. »

*Jean-Charles Jego, Groupe Self Signal*

« Dans le secteur de l'alimentaire un des enjeux de la commande publique consisterait à développer les achats de proximité. Dans cet objectif, l'intervention de Breizh SBA pourrait être très utile, en permettant, par exemple, aux acteurs publics du territoire d'identifier – de **développer le sourcing** en quelque sorte - les opérateurs qui proposent des produits issus de l'offre agricole bretonne. Par **des actions de veille et d'évaluation**, je suggère que l'association contribue au **repérage des initiatives innovantes** et au **partage des bonnes pratiques**. »

*Yves-Marie Derrien, EpiSaveurs-Groupe Pomona*

« L'action de Breizh SBA visant à une commande publique plus transparente et plus équitable est plus que nécessaire : **elle peut contribuer à ce que des entreprises qui créent des emplois locaux accèdent davantage aux marchés publics du territoire régional**. »

*Marie-Laure Collet, Abaka*

---

## Les atouts et les points forts de Breizh Small Business Act

*Diversité / Co-construction / Concertation / Efficacité*

« Le premier point fort est d'avoir su **réunir les différents acteurs de la chaîne de la commande publique**, issus du secteur public et du secteur privé. Le second réside dans **la compétence et l'intelligence des fondatrices de l'association** qui ont eu l'idée de réunir les acheteurs publics et les entreprises autour d'intérêts communs liés à l'amélioration de la commande publique. »

*Malo Bouëssel du Bourg, Produit en Bretagne*

« **La diversité de ses membres est une vraie valeur ajoutée**. Elle permet des échanges riches et constructifs et concourt à une meilleure approche des métiers de chacun, faisant de cette association **un lieu de concertation utile pour construire l'avenir**. »

*Bernadette Loisel, Chambre d'agriculture de Bretagne*

« Par **la constitution du portail My Breizh Open Data**, l'association a su réunir les acteurs du secteur public et du secteur privé autour d'un même outil qui, j'en suis convaincu, favorisera **une meilleure lisibilité et une plus grande transparence des marchés publics**. »

*Jean-Charles Jego, Groupe Self Signal*

« L'atout de Breizh Small Business Act est de donner l'opportunité aux parties prenantes - acheteurs publics, entreprises - **d'agir ensemble pour mieux collaborer**, avec **davantage de transparence et d'efficacité**. La force de l'association est de réunir des acteurs d'horizons divers engagés dans la co-construction de la commande publique. »

*Yves-Marie Derrien, EpiSaveurs-Groupe Pomona*

« En prônant **une plus grande transparence et une meilleure lisibilité de la commande publique** - qui sont des enjeux majeurs que je partage avec elle - l'association a la volonté d'agir pour le territoire régional breton, tant aux côtés des acheteurs publics que des entreprises locales. »

*Marie-Laure Collet, Abaka*

---

## **Votre avis sur le portail My Breizh Open Data – Marchés Publics ?**

*Lisibilité / Transparence / Implication / Accessibilité*

« Le portail My Breizh Open Data s'avère être **un outil très intéressant et plutôt accessible aux entreprises de notre réseau**. Cependant, cet outil demande à être plus exhaustif concernant le nombre de donneurs publics bretons qui y participent et le nombre des données des marchés publics qui y sont publiées. »

*Malo Bouëssel du Bourg, Produit en Bretagne*

« **Le projet d'ouverture des données des marchés publics**, concrétisé au travers du portail prototype My Breizh Open Data, est une initiative très intéressante qui permettra aux entreprises agricoles et agro-alimentaires de **connaître, de façon claire et transparente, les montants des marchés publics dans leur secteur**. Pour nos membres, ces données sont essentielles pour évaluer le chiffre d'affaires potentiel sur le marché de la restauration collective. »

*Bernadette Loisel, Chambre d'agriculture de Bretagne*

« Le portail My Breizh Open Data – Marchés Publics est **un biais intéressant pour inciter les élus et les collectivités locales à plus de transparence dans leurs appels d'offres**. J'espère que l'action de Breizh Small Business Act permettra, à plus ou moins long terme, de faire évoluer la commande publique et d'inciter les élus à une plus grande implication dans les politiques d'achat public. »

*Jean-Charles Jego, Groupe Self Signal*

« **Le portail My Breizh Open Data a un grand avenir devant lui**. L'observatoire régional des marchés publics permet de recenser et de consulter les marchés attribués. Pour les donneurs d'ordre publics, c'est un moyen, à la fois judicieux et utile, **d'accéder à une meilleure connaissance des opérateurs de l'offre agricole bretonne et réciproquement**. »

*Yves-Marie Derrien, EpiSaveurs-Groupe Pomona*

« Je suis convaincue que **l'ouverture des données essentielles des marchés publics**, telle que Breizh SBA l'a initiée au travers de l'observatoire régional de la commande publique, **va dans le sens d'un meilleur accès des TPE-PME locales aux marchés publics**. La professionnalisation de la commande publique est un objectif majeur. »

*Marie-Laure Collet, Abaka*

## Votre perception de la commande publique en France : des pistes de progrès ?

*Acculturation / Ouverture des données / Analyse / Enjeu économique*

« Une idée que je formule aujourd’hui consisterait à inviter des acheteurs publics à venir rencontrer des entreprises de notre réseau. **Des réunions d’information par secteurs d’activité** (services, produits industriels, agroalimentaire...) pourraient permettre de **partager nos connaissances autour de la commande publique et sans doute de mieux nous comprendre.** »

*Malo Bouëssel du Bourg, Produit en Bretagne*

« Les entreprises des filières agricole et agro-alimentaire se heurtent toujours à des difficultés pour répondre aux marchés publics : méconnaissance de leur fonctionnement, crainte que les conditions d’achat (notamment les prix) soient en-deçà du seuil de rentabilité... »

« Nous sommes très attachés au principe **d’une commande publique qui profite aux entreprises du territoire par la promotion de l’achat local et des circuits de proximité.** C’est un enjeu économique et de développement durable. »

*Bernadette Loisel, Chambre d’agriculture de Bretagne*

« Aujourd’hui je constate, à regret, que la majorité des critères se réfère à des questions de prix. Or, d’autres critères, tels que ceux relatifs au RSE (Responsable Sociétale des Entreprises) ou à l’éthique, mériteraient de figurer dans les appels d’offres. C’est pourquoi je pense qu’une **meilleure ouverture des données de marchés publics conduirait probablement à une plus grande transparence de la commande publique.** »

*Jean-Charles Jego, Groupe Self Signal*

« Une meilleure analyse de l’attribution des appels d’offre peut nous permettre, au regard de l’environnement concurrentiel, d’adapter nos candidatures aux évolutions du marché, mais également de valoriser les activités de notre entreprise sur le territoire régional. La transparence des données des marchés publics va aider les acheteurs publics à accéder à **une meilleure connaissance des acteurs économiques, étudier la performance de chacun et analyser les offres les plus pertinentes.** »

*Yves-Marie Derrien, EpiSaveurs-Groupe Pomona*

« Pour moi, **le Territoire est une notion essentielle, une composante indispensable en matière de développement durable et d’économie de proximité.** Il faut à tout prix favoriser et encourager la création d’emplois locaux pour que vivent le Territoire et toutes les petites et moyennes entreprises (TPE-PME) qu’il abrite. »

*Marie-Laure Collet, Abaka*

---

## La complémentarité de l’action de Breizh SBA avec celle des réseaux de décideurs

*Partage des connaissances / Compréhension / Démarche globale*

« La complémentarité entre nos deux réseaux d’acteurs est **à la fois réelle et importante** sachant d’une part que Produit en Bretagne ne dispose pas d’un portail des marchés publics bretons et que d’autre part notre association a peu de liens directs avec les donneurs d’ordre. »

« L’absence d’acheteurs publics au sein de Produit en Bretagne – et on le comprend aisément puisque l’adhésion des structures publiques n’entre pas dans le périmètre de ses statuts – ne peut que nous inciter à **chercher des complémentarités avec d’autres réseaux d’acteurs comme celui de Breizh Small Business Act.** »

*Malo Bouëssel du Bourg, Produit en Bretagne*

« Comme l'association Breizh SBA **nous défendons l'idée d'une démarche globale et d'une mise en réseau de l'ensemble des acteurs de la commande publique** : donneurs d'ordres, acteurs économiques, transformateurs des produits agricoles dans la restauration collective. »

« Notre participation aux travaux de l'association est **l'opportunité d'expliquer nos actions en faveur de la commande publique de la restauration collective**. En Bretagne, nous proposons des ateliers *Commande publique et Filières de proximité* aux élus locaux ainsi que des conseils pour que, lors de l'écriture des Cahiers des Clauses Techniques Particulières, les critères de jugement des offres permettent aux entreprises qui s'approvisionnent en matières premières locales de soumissionner à ces marchés. »

*Bernadette Loisel, Chambre d'agriculture de Bretagne*

---





## [FLORILEGE] Témoignage des membres du conseil d'administration de Breizh SBA

L'association Breizh Small Business Act a proposé aux membres du conseil d'administration de s'exprimer sur le sens de leur engagement auprès de l'association, ses atouts de même que les nouvelles actions à mener.

Au travers de leur témoignage, les membres dressent plusieurs constats pertinents sur l'état actuel de la commande publique et évoquent quelques pistes pour lever les freins et contourner les contraintes. Objectif premier : améliorer l'efficacité et la transparence de la commande publique.

Nous vous proposons ici un florilège des propos de cinq membres du CA : **Xavier Boivert**, DGS de Mordelles (Ille-et-Vilaine), **Alain Forest**, Directeur général de la société A2S (Réseau Krill), **Sophie Guillon-Coudray**, Avocat associé du Cabinet Coudray, **Julie Massieu**, Co-gérante de l'agence Déclic-Experts Publics et **Patrice Remeur**, Fondateur de Good Info.

---

### Une commande publique qui n'a pas toujours bonne presse

Des craintes exprimées par les acteurs tant publics que privés ainsi qu'une certaine rigidité du cadre réglementaire seraient-ils en cause dans la difficulté à faire évoluer la commande publique ?

Exerçant depuis de nombreuses années en droit des marchés publics, **Sophie Guillon-Coudray** se dit *toujours frappée par les craintes, les réticences, les inquiétudes que génère cette matière* [la commande publique] *aussi bien de la part des acheteurs publics que de celle des opérateurs économiques.*

De son côté, **Julie Massieu**, co-gérante de l'Agence Déclic-Experts Publics, constate à regret que la commande publique a une très mauvaise image et fait remarquer : « La soi-disant rigidité du cadre réglementaire est trop souvent évoquée comme une excuse, un prétexte pour ne pas agir, voire pour mener une action totalement illégale ou même pire, pour mener une action dénuée de bon sens ». Et de poursuivre en suggérant de *formuler des propositions pour contourner les freins et atteindre nos objectifs*, notamment quand la loi ne permet pas certaines évolutions.

---

### Le rapprochement public-privé, véritable axe de progrès

Les membres du CA évoquent la nécessité de mieux communiquer et de rapprocher les acteurs publics et privés pour instaurer de meilleures relations entre eux.

Ainsi, **Alain Forest** prône une communication optimisée, facteur selon lui d'une meilleure compréhension des uns vis-à-vis des autres : « Les collectivités publiques et les entreprises du secteur privé ont tout intérêt à mieux communiquer et de manière plus fréquente pour améliorer leur compréhension réciproque ».

De son côté, **Xavier Boivert** croit aux vertus des échanges et de la pratique des marchés publics : « au-delà des textes, c'est la pratique et la connaissance mutuelle des personnes qui déterminent la qualité des relations entre des partenaires, ce qui est le cœur d'une relation entre client et fournisseur ».

« Les bonnes armes restent, souligne **Sophie Guillon-Coudray**, une amélioration des relations entre les personnes publiques et les candidats aux marchés publics ».



Pour **Patrice Remeur**, l'amélioration de la compétitivité économique et la meilleure performance de la commande publique seraient induites par un rapprochement « entre les deux sphères – publique et privée – qui auront tout à y gagner ». Il suggère que des actions concrètes soient menées avec les acteurs des écosystèmes tels que la French Tech, les cantines numériques ou les technopôles. Des actions qui « pourraient créer des synergies intéressantes, notamment à propos des conditions juridiques et techniques qui pèsent encore aujourd'hui sur la libération des données ».

Pour **Sophie Guillon-Coudray**, une meilleure maîtrise des contraintes juridiques permettrait d'éviter qu'elles ne paralysent l'action publique. Et d'ajouter : « une connaissance précise du droit des marchés publics permet de lever certaines contraintes et d'identifier clairement les évolutions souhaitables ».

Quant à **Julie Massieu**, sa proposition pour une commande publique améliorée prend la forme d'un acronyme plein de promesses : « KISS pour Keep It Simple (facile à utiliser), Short (sans contrôle inutile), Sexy (on a envie de l'utiliser) et Sustainable (pérenne) ».

---

### Breizh SBA Tour, Tiers lieu... des pistes d'action pour l'association

En réponse à la question posée sur les actions futures que devrait privilégier l'association, les membres ont fait des suggestions que l'on a qualifiées par des mots-clés.

[*Contribution au développement du territoire*] pour **Alain Forest** : « Breizh Small Business Act devra continuer à faciliter le rapprochement des acteurs économiques entre eux et avec les donneurs d'ordre publics, et apporter ainsi sa contribution au développement de notre territoire. »

[*Convergence*] pour **Xavier Boivert** : « L'objet de l'association doit rester de mobiliser sur la convergence nécessaire entre les donneurs d'ordre publics et les prestataires locaux potentiels. »

[*Tiers lieu*] pour **Julie Massieu** : « Je fais le rêve que l'association devienne, un jour, un tiers lieu. Ne relevant ni du domicile ni du travail, les tiers-lieux permettent des rencontres dans un cadre convivial et accessible, créateur de liens. »

[*Evolutions des textes, des pratiques*] pour **Sophie Guillon-Coudray** : « L'avenir réside probablement dans l'utilisation des outils développés par l'association pour améliorer l'achat public que ce soit par des évolutions textuelles ou par de simples modifications des pratiques. »

[*Breizh SBA Tour*] pour **Patrice Remeur** : « Un Breizh SBA Tour pour mettre le prototype My Breizh Open Data directement entre les mains des acteurs accélérerait les apports tout en permettant une diffusion rapide des outils. C'est à mon sens un enjeu majeur car cela permet de communiquer sur les potentialités économiques liées à l'ouverture des données de la commande publique ».

---

### Resserrer les liens entre des horizons divers, est un des points forts de l'association

Pour finir nous avons demandé à nos témoins de s'exprimer sur les points forts et les atouts de l'association. Voici ce qu'ils en disent.

#### **La création de liens entre des acteurs d'horizons divers**

« L'association réunit des personnes des deux côtés de la barrière qui s'est créée entre les acheteurs publics et les fournisseurs privés. Elle y ajoute des spécialistes qui conseillent les uns comme les autres... Dans cet espace commun, nous bâtissons autrement. » **Xavier Boivert**

« Pour mieux se comprendre, il faut se parler et s'écouter ! L'association a pour vocation à créer du lien physique et professionnel entre deux sphères, les donneurs d'ordres et les soumissionnaires des marchés publics. » **Alain Forest**

« Le lien créé entre les acheteurs publics et les opérateurs économiques demeure, selon moi, un atout majeur de cette structure. La réforme de la commande publique tend à développer ce lien : l'association est un excellent laboratoire pour le renforcer. » **Sophie Guillon-Coudray**

« La force de l'association est de réunir des acteurs issus d'horizons très différents avec des métiers divers et qui n'abordent pas la commande publique selon une approche purement technique mais plutôt sous un angle idéologique. » **Julie Massieu**

« En facilitant la rencontre, le dialogue et la co-construction des acteurs, Breizh Small Business Act permet de diffuser les données et les informations hors des murs des structures publiques. L'association contribue également à la vie de notre démocratie, en permettant de partager les savoirs, objectiver les données et renforcer la transparence. » **Patrice Remeur**

### ***Mixité et pluridisciplinarité des membres***

Pour **Alain Forest**, « la pluridisciplinarité des membres qui composent l'association permet un enrichissement de la vision globale. De plus, la structure légère, autonome, permet une agilité de travail et une liberté d'orientation. »

Tandis que selon **Patrice Remeur** « c'est la mixité public-privé de ses membres qui permet à la fois de faire reculer les barrières technologiques et culturelles et de construire un outil commun au service de l'intelligence économique territoriale. Un des points forts de l'association réside dans la réunion d'acteurs aux profils variés et de partenaires de premier plan autour de projets partagés. De cette synergie est né en 2015 My Breizh Open Data, le 1er observatoire régional des marchés publics. »

### ***Le dynamisme des fondatrices de l'association***

« La force première de l'association réside, très certainement, dans le dynamisme de ses fondatrices qui ont su, très vite, mobiliser autour de leur projet et déjà réaliser de nombreuses actions fortes », souligne **Sophie Guillon-Coudray**.

**Xavier Boivert** fait remarquer « Le caractère exceptionnel de ses créatrices, qui ont su fédérer non seulement nos énergies, mais aussi celles de nombreuses institutions (publiques comme privées) ».

*Ce document comporte uniquement des morceaux choisis des entretiens menés avec les partenaires, les réseaux de décideurs, les entreprises et les membres du CA.*

**Retrouvez les témoignages complets sur le blog de l'association Breizh SBA à l'adresse :**  
<http://www.breizhsmallbusinessact.fr/les-temoignages/>