



Réalisation de huit témoignages pour l'association Breizh Small Business Act (conduite de l'entretien, rédaction du témoignage, mise en forme et publication sur le blog)

Caisse des Dépôts, OpenDataSoft, CGI, Produit en Bretagne, Chambre d'agriculture de Bretagne, Self Signal, EpiSaveurs-Groupe Pomona, Abaka

Entretien avec **Loïc Rolland, Directeur régional Bretagne de la Caisse des Dépôts**



En 2015, la Caisse des Dépôts – au travers de sa Direction régionale Bretagne – et l'association Breizh Small Business Act ont signé une convention visant à collaborer ensemble pour l'élargissement de l'expérimentation de l'observatoire My Breizh Open Data – Marchés Publics aux collectivités bretonnes.

Après le Conseil régional de Bretagne qui a, d'ores et déjà, engagé l'ouverture et la publication de ses données de marchés publics, de nouvelles collectivités pilotes (Rennes Métropole, Lorient Agglomération, Saint-Brieuc Agglomération) s'engagent à leur tour en faveur de la transparence de la commande publique.

Apporteuses de solutions innovantes, les Directions régionales de la Caisse des Dépôts constituent un point d'ancrage de l'offre du Groupe dans les territoires, au service de l'intérêt général et du développement local. La Caisse des Dépôts met ses expertises, ses compétences et ses capacités financières au service de quatre transitions stratégiques majeures : démographique, territoriale, numérique, énergétique et écologique pour être « la Caisse des Dépôts des territoires ».

Loïc Rolland, Directeur régional Bretagne de la Caisse des Dépôts, a bien voulu répondre à nos questions concernant le partenariat avec l'association Breizh Small Business Act.

Quel sens donnez-vous à votre partenariat avec l'association Breizh Small Business Act ?

Notre mission, à la Caisse des Dépôts, est de proposer des solutions adaptées, pérennes et empreintes d'exemplarité dans le financement, la gouvernance et le caractère durable des projets.

Aussi, 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.

Notre participation consiste à soutenir cette action en apportant un concours financier (40 K€) et à contribuer à l'ingénierie territoriale associée. Au travers d'une AMO (assistance à maîtrise d'ouvrage), confiée en octobre 2015 au cabinet Kurt Salmon par Breizh SBA, nous accompagnons l'association dans la démarche menée depuis 6 mois pour l'industrialisation de la mise à disposition des données sur le portail My Breizh Open Data – Marchés Publics.

Quels sont, selon vous, les atouts de l'association 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 : les acheteurs publics (collectivités locales, administrations), les entreprises (TPE, PME...) ainsi que des partenaires.

La commande publique, dans le contexte budgétaire que nous connaissons, impacte directement le développement économique des territoires. La démarche de Breizh Small Business Act est très innovante du fait de la dynamique qu'elle a su impulser auprès de ses membres et de ses partenaires issus d'horizons divers.

Rares sont les structures qui, à l'instar de cette association, savent déployer autant d'énergie et de détermination dans la réalisation d'un projet. Ce qui nous a conduits à accepter de devenir un de ses partenaires privilégiés. De plus, nous sommes très attentifs à la « répliation », son essaimage en quelque sorte, du prototype My Breizh Open Data à toutes les régions françaises le moment venu.

Comment qualifiez-vous l'action qu'elle mène pour le progrès de la commande publique en France et l'ouverture (open data) des données ?

Nous sommes très sensibles à l'importance de la commande publique sur un territoire comme la Bretagne et sa portée sur l'économie régionale. L'ouverture des données des marchés publics initiée et portée par le projet My Breizh Open Data relève, notamment, de deux enjeux essentiels : la transition numérique (dont l'open data est un des maillons) et le développement économique (via l'accompagnement des entreprises, notamment les TPE-PME, dans leur croissance).

A la Caisse des Dépôts nous croyons aux vertus de la dynamique collective en faveur du maintien de l'emploi et des services dans les territoires. Car c'est bien de ça qu'il s'agit ici : redonner du souffle au développement économique territorial en rendant la commande publique plus transparente et plus accessible. Et cela passe notamment par l'ouverture des données publiques aux acteurs économiques. Au travers de notre filiale Bpifrance, nous soutenons le développement économique territorial en accompagnant les PME dans leur croissance ; nous sommes toujours très attentifs aux projets innovants qui vont dans ce sens.

Au sein du Groupe, nous avons l'habitude de dire que notre positionnement est de « laisser le temps à l'innovation et à la croissance durable ». C'est en référence à ce principe que nous avons souhaité accompagner l'association Breizh Small Business Act dans ses projets et que nous lui souhaitons une grande réussite.

La Caisse des Dépôts et ses filiales constituent un groupe public, investisseur de long terme au service de l'intérêt général et du développement économique des territoires. Sa mission a été réaffirmée par la loi de modernisation de l'économie du 4 août 2008.

En Bretagne, la Caisse des Dépôts se mobilise pour contribuer à accompagner les collectivités bretonnes et leurs partenaires à la mise en œuvre des actions du « Pacte d'Avenir pour la Bretagne » (signé le 13 décembre 2013) et soutenir la dynamique collective en faveur du maintien de l'emploi et des services dans les territoires. Elle met ses compétences et ses capacités financières au service des transitions nécessaires à la France :

- *démographique (vieillesse et dépendance, économie sociale et solidaire) ;*
- *territoriale (métropoles, communes nouvelles, pays) ;*
- *numérique (Bretagne Très Haut Débit, Campus numérique, services et usages) ;*
- *énergétique et écologique (rénovation énergétique, énergies renouvelables, énergies marines renouvelables).*

OpenDataSoft met à la disposition de Breizh SBA sa plateforme de partage et de diffusion de données

Entretien avec Jean-Marc Lazard, Fondateur et CEO de la société

Aux termes d'un partenariat conclu en décembre 2015, la société OpenDataSoft met à disposition de l'association Breizh Small Business Act sa plateforme (au travers d'une licence d'utilisation) pour la promotion de My Breizh Open Data–Marchés Publics. Le soutien à titre gracieux d'OpenDataSoft inclut l'hébergement du logiciel et des données sur le Cloud, la maintenance corrective et évolutive du logiciel, le transfert de compétences, la documentation et la formation.



OpenDataSoft

Créée en 2011 à Paris par Jean-Marc Lazard, David Thoumas et Franck Carassus, la société OpenDataSoft développe une plateforme en ligne complète conçue pour la transformation rapide et économique de tous types de données en services innovants (APIs, visualisations de données, monitoring en temps réel) sans aucune limite de volumétrie.

Ses missions sont, d'une part de faciliter la publication, le partage et la réutilisation de données et d'APIs par les utilisateurs métiers ainsi que de rendre ces données interopérables ; d'autre part, de permettre le développement rapide de nouveaux services et modèles économiques basés sur l'utilisation et la valorisation des données à grande échelle.

Dans le cadre de ce partenariat et pour nous en dire davantage, **Jean-Marc Lazard, Fondateur et CEO d'OpenDataSoft**, a bien voulu répondre à nos questions.

Quel sens donnez-vous à votre partenariat avec l'association Breizh Small Business Act ?

Notre premier contact avec Breizh Small Business Act s'est fait sur les réseaux sociaux via des échanges sur les questions d'open data. 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. C'est pourquoi nous avons proposé à Céline Faivre de l'accompagner dans le développement de My Breizh Open Data-Marchés Publics par la mise à disposition de notre plateforme.

Chez OpenDataSoft nous essayons d'avoir une approche plutôt thématique de la question de l'open data : les transports, l'eau, l'énergie, l'environnement... Et nous nous intéressons depuis quelque temps à la question de l'ouverture des données de la commande publique. Ce partenariat avec Breizh SBA est pour nous l'occasion de faire avancer ensemble cette question, au travers de solutions concrètes et itératives.

De plus, la région Bretagne que l'association a choisie comme (premier) terrain d'expérimentation, constitue également pour nous un territoire de prédilection. En effet, nous y sommes présents depuis 2012 au travers de nos clients : Ouest France, le réseau de transports publics de Rennes (STAR-Keolis), et plus récemment Saint-Malo Agglomération et la Métropole de Rennes. Pour toutes les raisons évoquées, notre partenariat avec Breizh SBA était donc une évidence.

Quels sont, selon vous, les atouts de l'association et ses particularités ?

L'association a la particularité de rassembler tous les acteurs de la chaîne de la commande publique, qu'il s'agisse des acheteurs publics ou des entreprises soumissionnaires mais aussi d'acteurs de l'open data comme MGDIS ou notre société. 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.

C'est tout cela qui nous a séduits et nous a incités à apporter notre concours, volontairement gracieux, au déploiement du portail open data. Pour un éditeur de logiciels comme OpenDataSoft, c'est une véritable opportunité de contribuer à un projet concret, très enthousiasmant.

Comment qualifiez-vous l'action qu'elle mène pour le progrès de la commande publique en France et l'ouverture (open data) des données ?

Il est important que les données circulent entre les acteurs publics et privés d'où la nécessité de développer l'open data, notamment en matière de marchés publics. C'est pour cela que nous nous intéressons de très près à des initiatives comme celle de Breizh SBA et que nous y participons.

En tant que directeur d'entreprise amenée à candidater à des marchés publics, je considère que la difficulté de la réponse aux appels d'offres publics ne réside pas dans les processus administratifs et juridiques. En revanche, l'opacité qui demeure sur les données des marchés publics est un vrai handicap pour de petites entreprises comme la nôtre. C'est pourquoi je crois aux vertus de l'open data en matière de marchés publics : elle permet aux entreprises d'accéder à des données essentielles (historique des marchés, nom des donneurs d'ordre, des attributaires, montants...) et d'évaluer les opportunités de développement en fonction des zones géographiques. Ces données sont un atout indéniable pour notre prospection et la réalisation de nouveaux contrats commerciaux.

L'action de Breizh SBA est essentielle car elle donne la possibilité aux utilisateurs d'accéder, de manière très concrète – le prototype My Breizh Open Data ! – aux données des marchés publics bretons. 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.

CGI apporte à Breizh Small Business Act son expertise numérique

En novembre 2015, l'association Breizh Small Business Act a signé une convention de partenariat avec les agences de CGI à Brest et à Rennes.



5ème acteur mondial indépendant des services en technologies de l'information, CGI s'engage à soutenir le projet My Breizh Open Data – Marchés Publics afin de contribuer, notamment, aux activités de promotion du portail (événements, études, publications), ainsi qu'à mettre à disposition ses compétences en ingénierie informatique en vue du déploiement du portail.

Responsable de l'offre Secteur public (région Ouest) chez CGI, Ivy L'Heveder a accepté de répondre aux questions de l'association.

Quel sens donnez-vous à votre partenariat avec l'association Breizh Small Business Act ?

Notre première rencontre avec Breizh Small Business Act a eu lieu en 2014 à l'occasion d'un échange avec Céline Faivre, co-fondatrice de l'association et alors Directrice de Mégalis Bretagne(1). Séduits par son projet, nous avons adhéré à la démarche et accepté très volontiers d'en devenir un des partenaires privilégiés.

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.

Le partenariat, l'entrepreneuriat innovant, l'engagement et la responsabilité sociétale font partie des valeurs que nous défendons au sein de CGI. Par ailleurs notre groupe, d'envergure internationale mais toujours avec un fort ancrage territorial, s'est installé en Bretagne depuis 1988.

Nous sommes impliqués dans le tissu local breton, en particulier auprès de structures publiques telles que Mégalis Bretagne, le Département d'Ille-et-Vilaine et d'autres collectivités via notamment notre contrat-cadre de MOA déléguée UGAP(2) attribué en 2013. 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.

(1) Janvier 2014, Mégalis Bretagne retient la solution d'archivage électronique présentée par le groupement mandaté par CGI, Navaho et Adullact Projet.

(2) L'UGAP retient CGI pour son offre de services en informatique auprès du secteur public (État, collectivités territoriales, secteur hospitalier).

Quels sont, selon vous, les atouts de l'association et ses particularités ?

Breizh Small Business Act a su insuffler un esprit de coopération dynamique auprès d'acteurs à la fois publics et privés qui ont rejoint l'association et sont aujourd'hui très engagés dans le projet My Breizh Open Data. 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. 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.

Parce que la libération des données publiques est l'intérêt de tous, nous sommes prêts, via nos implantations internationales, à accompagner l'association dans l'observation et l'échange de bonnes pratiques avec des pays anglo-saxons (très engagés en matière d'open data) et pourquoi pas la co-construction de projets.

L'association cite souvent en exemple le Canada et l'outil de visualisation « Vue sur les contrats » qui permet, de façon simple, de consulter les contrats et les subventions octroyés par la Ville de Montréal. D'autres exemples intéressants aux USA et en UK sont également observés de près par Breizh SBA.

Comment qualifiez-vous l'action qu'elle mène pour le progrès de la commande publique en France et l'ouverture (open data) des données ?

Depuis toujours, CGI s'engage dans de nombreux projets de transformation de l'action publique, au service de l'État et des collectivités locales. Les problématiques liées à l'administration numérique, à l'harmonisation et à la transformation des systèmes d'information(3), celles liées également à la dématérialisation des marchés

publics, de la chaîne comptable et à l'archivage électronique font partie des domaines d'expertises que nous revendiquons.

L'open data appliquée à la commande publique est un enjeu d'avenir que nous observons avec beaucoup d'intérêt, pour plusieurs raisons. D'une part, elle produit des résonances indéniables sur l'essor économique, l'attractivité des territoires, l'emploi local ; elle favorise une plus grande transparence des marchés publics, permettant aux TPE-PME de déceler des opportunités d'affaires. D'autre part, l'open data permet dès aujourd'hui – et encore plus demain – à des utilisateurs aguerris de mettre à profit les jeux de données libres afin de concevoir de nouveaux services innovants et d'intérêt général.

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.

(3) CGI a développé la solution Grand Angle®, système de gestion intégré dédié au pilotage des activités des collectivités locales En savoir plus

À propos de CGI

Fondé en 1976, Groupe CGI inc. est la cinquième plus importante entreprise indépendante de services en technologies de l'information et en gestion des processus d'affaires au monde.

Grâce à ses quelque 65 000 professionnels, CGI offre un portefeuille complet de services, y compris des services-conseils stratégiques en informatique et en management, des services d'intégration de systèmes, de développement et de maintenance d'applications informatiques, de gestion d'infrastructures technologiques ainsi que 150 solutions et services faisant appel à la propriété intellectuelle à des milliers de clients à l'échelle mondiale à partir de ses bureaux et centres mondiaux de prestation de services dans les Amériques, en Europe et en Asie-Pacifique.

CGI génère des revenus annuels de plus de 10 milliards de dollars canadiens et la valeur de son carnet de commandes s'élève à plus de 20 milliards de dollars canadiens. Les actions de CGI sont inscrites à la Bourse de Toronto (GIB.A) ainsi qu'à la Bourse de New York (GIB). Site Web : www.cgi.com

Entretien avec Malo Bouëssel du Bourg, Directeur de Produit en Bretagne

Signataire de la charte de la commande publique dont elle a été, d'ailleurs, un des fervents rédacteurs, l'Association Produit en Bretagne est un partenaire engagé depuis quelques années auprès de Breizh Small Business Act.



Premier réseau de décideurs bretons présent sur les 5 départements de la Bretagne historique (22-29-35-44-56), Produit en Bretagne compte 370 membres issus de tous les métiers : 65% sont des petites entreprises de moins de 50 salariés, 47% sont issues du secteur des services et de l'ingénierie, 37% de l'agroalimentaire.

Malo Bouëssel du Bourg, Directeur de Produit en Bretagne a bien voulu répondre aux questions de l'association Breizh Small Business Act.

Quel est le sens de votre engagement aux côtés de l'association Breizh Small Business Act ? De quelle manière collaborez-vous avec elle aujourd'hui ?

Produit en Bretagne se sent très directement concerné par les objectifs de Breizh Small Business Act relatifs au développement économique du territoire breton, et par son action qui vise notamment à promouvoir l'augmentation de la part des achats locaux réalisés par les donneurs d'ordre publics.

Notre association a pour objectif prioritaire de développer l'emploi en assurant la promotion des produits et services commercialisés par nos membres, c'est-à-dire 370 entreprises bretonnes. Parce que celles-ci répondent régulièrement à des marchés publics, nous portons un intérêt tout particulier à l'utilité d'un meilleur dialogue, en Bretagne, entre les acheteurs publics et les entreprises candidates aux appels d'offres.

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, ceci afin d'accompagner leur croissance et par conséquent le développement de l'emploi, fer de lance de notre association.

Comment envisagez-vous votre collaboration dans le futur ?

Beaucoup (sans doute trop) d'appels d'offres échappent encore aux entreprises locales pour des raisons relativement bien identifiées : une connaissance insuffisante du domaine de la commande publique, un formalisme des marchés publics qui continue à rebuter les entreprises, des cahiers de charge qui ne comportent pas clairement la mention de proximité des candidats, et donc qui ne défendent pas suffisamment l'achat local.

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.

Quels sont, selon vous, les atouts et points forts de l'association ?

Breizh Small Business Act a, de mon point de vue, deux principaux points forts. Le premier 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 point fort est lié au premier puisqu'il réside dans la compétence et l'intelligence des deux 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. Toutefois, je remarque qu'aujourd'hui encore, les acheteurs publics (à quelques exceptions près, dont la Région Bretagne) ne sont pas encore aussi présents et actifs que les entreprises au sein de l'association. J'espère qu'à l'avenir ils seront de plus en plus nombreux à nous rejoindre et à partager notre engagement.

Enfin, je soulignerai bien entendu le portail My Breizh Open Data qui 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.

Son action est-elle utile pour les acteurs économiques bretons et pensez-vous qu'elle est complémentaire avec les actions que mène Produit en Bretagne ?

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.

D'où l'importance de la coopération que nous souhaitons développer avec elle, notamment – et c'est une idée que je formule aujourd'hui – d'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.

Produit en Bretagne : « Mon engagement pour l'emploi »

L'Association Produit en Bretagne constitue depuis 1993 un modèle de développement territorial moderne plaçant l'emploi au cœur du dispositif. Susceptible d'être étendu à d'autres régions en France et en Europe, son modèle est articulé autour d'un triptyque :

- *l'implication et la solidarité des entrepreneurs membres de l'Association autour de valeurs communes (respect du territoire et du consommateur, bonnes pratiques aux plans social, environnemental...).*
- *la mise en valeur des savoir-faire dans tous les secteurs de l'économie et de la culture (pas uniquement les produits alimentaires d'un terroir).*
- *la posture responsable des consommateurs et des entreprises désormais plus sensibles au lieu d'élaboration des produits et des services et à l'emploi local.*

Connu sur tout le territoire national, le logo Produit en Bretagne rassure. Sur le territoire breton, la majeure partie (94%) de la population lui associe des valeurs de qualité et de confiance. Plus de 4000 produits et de très nombreux services arborent le logo ce qui confère au label Produit en Bretagne une très forte notoriété (97%).

En savoir plus : <http://www.produitenbretagne.bzh>



Depuis 2011 la Chambre régionale d'agriculture de Bretagne œuvre pour le développement de l'approvisionnement local, régional et national en restauration collective. Par la mise en œuvre du projet régional « Approvisionnement local de la restauration collective », elle accompagne les entreprises agricoles et agro-alimentaires dans leurs actions de développement économique pour un meilleur accès à la commande publique en collaboration avec les Chambres de Métiers et de l'Artisanat et les Chambres de Commerce et d'Industrie.

Elle réalise des opérations de sensibilisation auprès des élus locaux bretons, en collaboration avec le syndicalisme agricole.

Ainsi, lors du colloque le 9 mars dernier à Saint-Malo sur les achats alimentaires de proximité en restauration collective, la Chambre régionale d'agriculture de Bretagne et l'Agence Déclic proposaient un atelier intitulé : « Pensez et rédigez différemment votre cahier des charges achats ». Ce fut l'occasion de montrer, étape par étape, comment passer du projet alimentaire au marché public : connaître précisément la politique de la collectivité en termes d'achats responsables, faire un état des lieux, connaître l'offre locale, traduire le projet en un contrat.

Responsable du projet régional de la Chambre d'agriculture de Bretagne, Bernadette Loisel nous explique la démarche et les raisons de sa participation aux réflexions et travaux de l'Association Breizh Small Business Act.

Quel est le sens de votre engagement aux côtés de l'association Breizh Small Business Act ? De quelle manière collaborez-vous avec elle ?

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 sensibles à ces problématiques d'autant que 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...

C'est pourquoi, les Chambres d'agriculture de Bretagne ont souhaité endosser le rôle de passerelle entre le secteur public et les acteurs économiques afin de les sensibiliser à la nécessité de mieux se connaître et se comprendre (métiers, culture, objectifs...) et les accompagner dans leurs démarches pour rapprocher l'offre de la demande de manière favorable.

En cela, 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.

Quels sont, selon vous, les atouts et points forts de l'association ?

L'association a la particularité de réunir l'ensemble des acteurs, d'un bout à l'autre de la chaîne de la commande publique : les donneurs d'ordre publics, les opérateurs économiques ainsi que les réseaux de décideurs. La diversité de ses membres est une vraie valeur ajoutée qui 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.

Son action est-elle utile pour les acteurs économiques bretons et pensez-vous qu'elle est complémentaire avec les actions que mène les Chambres d'agriculture de Bretagne ?

Notre participation aux travaux de l'association est l'opportunité d'expliquer nos actions en faveur de la commande publique de la restauration collective. Comme elle 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.

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.

Par ailleurs, 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 ; jusqu'à ce jour, nous connaissions le nombre de repas servis chaque année en Bretagne (175 millions) mais plutôt mal le volume d'affaires qu'il représente. Cet observatoire régional devrait permettre de combler cette lacune.

Quelles actions menez-vous en Bretagne pour sensibiliser les élus locaux au développement de l'approvisionnement en produits agricoles locaux dans la restauration collective ?

Notre credo consiste à dire que « acheter français » (en tenant compte du fait que le Code des marchés publics interdit le « localisme ») et privilégier les circuits de proximité sont l'occasion pour les acheteurs publics de soutenir le développement économique de l'agriculture bretonne, et française plus globalement.

C'est pourquoi, dans leur mission d'expertise, les Chambres d'agriculture de Bretagne agissent pour faciliter l'introduction de produits locaux dans la commande publique. L'expérience montre qu'il est possible de faire évoluer les marchés publics mais que cela nécessite au préalable une impulsion politique des élus, leur formation ainsi que celle des gestionnaires sur les modalités juridiques possibles pour intégrer des produits locaux.

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.

Dans ce contexte 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.

A propos de la Chambre régionale d'agriculture de Bretagne

Au cœur d'un puissant réseau de compétences breton (organismes de recherche, instituts, organisations économiques, collectivités territoriales, entreprises agro-alimentaires, coopératives agricoles...) et partenaires de nombreux réseaux locaux d'agriculteurs, les Chambres d'agriculture de Bretagne sont des acteurs présents et importants sur le territoire breton. Elles comptent 180 membres élus représentant la profession agricole de la Bretagne. Les Chambres emploient 650 ingénieurs et techniciens chargés de relayer les orientations professionnelles et d'orchestrer les actions sur le terrain auprès de 51.500 agriculteurs et 25.000 salariés agricoles et aides familiaux.

Etablissements de droit public, inscrits dans le code rural, leurs missions, de même que leurs projets et leur éthique sont dédiés au développement de l'agriculture de la Bretagne :

- *Anticiper les évolutions, innover, créer et diffuser des références par le réseau de Recherche / Développement / Formation, par les études et les prospectives économiques.*
- *Accompagner les agriculteurs dans l'évolution et l'adaptation de leurs entreprises au travers de la formation et de conseils stratégique, juridique, technique, agronomique....*
- *Représenter les intérêts du monde agricole et collaborer avec l'ensemble des organisations professionnelles agricoles.*

En savoir plus : <http://www.bretagne.synagri.com/>

Entretien avec Jean-Charles Jego, Président du Groupe Self Signal



Fabricant de panneaux de signalisation et d'enseignes, basé en Ille-et-Vilaine, le Groupe Self Signal figure parmi les tout premiers signataires de la charte de la commande publique bretonne.

C'est par le biais de Produit en Bretagne dont il est membre que cette entreprise bretonne a découvert Breizh Small Business Act.

Jean-Charles Jego, son Président, a accepté de témoigner sur son engagement au sein de l'association et de nous livrer son opinion sur la commande publique en Bretagne.

Comment avez-vous connu l'association Breizh Small Business Act ? Pourquoi avoir choisi d'adhérer et de signer la charte de la commande publique ?

Notre première rencontre avec Breizh Small Business Act s'est faite par le biais de l'association Produit en Bretagne à laquelle nous participons activement : le Groupe Self Signal est membre de son comité opérationnel et délégué départemental pour l'Ille-et-Vilaine. Comme Produit en Bretagne, nous avons, nous aussi, choisi d'adhérer à l'association Breizh SBA et avons signé la charte de la commande publique bretonne en 2014. 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.

Croyez-vous que son action puisse être à utile pour faire avancer la commande publique en Bretagne ?

Oui, tout à fait, car son action peut inciter les donneurs d'ordre publics à introduire plus de transparence dans leurs marchés, en particulier quand il s'agit de définir, au moment de la rédaction des cahiers des charges, les critères de jugement des offres. 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.

Qu'attendez-vous de l'association, directement ou indirectement, pour le développement de votre entreprise ?

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. Aujourd'hui, je constate un décalage entre le discours des élus qui disent vouloir agir pour le développement durable et les appels d'offres qui font trop souvent l'impasse sur cet objectif important. Aujourd'hui encore, il y a une véritable frontière entre les intentions des élus et la réalité des faits, c'est-à-dire l'action des services de la commande publique au sein des collectivités et des administrations. Aussi, j'espère que l'action de Breizh Small Business Act au travers du portail My Breizh Open Data 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.

Selon vous, quelles actions futures devrait mener l'association Breizh Small Business Act ?

Il serait intéressant, de mon point de vue, 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 - et il y en a plusieurs auxquelles je pense -, 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.

En rassemblant les principaux acteurs des marchés publics - donneurs d'ordre, entreprises, réseaux de décideurs économiques tels que Produit en Bretagne - au sein d'une même structure, l'association Breizh Small Business Act permet à ses membres, bien qu'ils ne tiennent pas toujours le même langage, d'échanger sur des problématiques communes. Par la constitution du portail My Breizh Open Data, l'association a su également 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.

Basé à Cesson Sévigné (35), le Groupe Self Signal (55 personnes) est spécialisé dans la fabrication de panneaux de signalisation routière à destination des collectivités et des entreprises de travaux publics. Son activité de communication visuelle va de la signalétique des zones d'activités et de centres commerciaux jusqu'à la mise en valeur des points de vente intérieurs et extérieurs. Le Groupe Self Signal s'est depuis de nombreuses années impliquée dans une démarche éco responsable, à travers différentes actions :

- le recyclage et l'emploi de matériaux issus du recyclage, la recherche de solutions économiques en énergie,*
- l'emploi de personnes handicapées, et la mise en place d'une collaboration avec Bretagne Atelier (charte Handiact),*
- l'implication dans différentes associations telles que Produit en Bretagne.*

En savoir plus : <http://www.selfsignal.fr>

Entretien avec Yves-Marie Derrien, Directeur Régional Bretagne- Basse Normandie d'EpiSaveurs-Groupe Pomona

Constituant une des branches-produits du Groupe Pomona, EpiSaveurs est une entreprise implantée sur les territoires au travers de 8 directions régionales dont celle de Bretagne Basse-Normandie. Son métier consiste à distribuer des produits alimentaires (épicerie, boissons) et d'hygiène auprès des professionnels de la restauration hors domicile (indépendants/collectifs, privés/publics).



Directeur régional Bretagne Basse-Normandie d'EpiSaveurs et membre du Directoire de Produit en Bretagne, **Yves-Marie Derrien** a accepté de nous expliquer les raisons de son engagement aux côtés de l'association Breizh Small Business Act, de la perception de ses actions et points forts. En outre, il nous livre son analyse quant à la commande publique bretonne, l'ouverture des données publiques et suggère quelques pistes de progrès.

Comment avez-vous connu l'association Breizh SBA ?

J'ai fait la connaissance de Breizh Small Business Act dans le cadre de l'association Produit en Bretagne à laquelle adhère notre société EpiSaveurs, et à l'occasion du lancement de la charte de la commande publique bretonne que nous avons signée en 2014. Mon engagement aux côtés de l'association Breizh SBA s'inscrit dans le prolongement de mon intervention au sein de Produit en Bretagne. En effet pendant longtemps j'ai animé la commission Restauration Hors Domicile qui réunit des distributeurs amenés à répondre à de nombreux appels d'offre pour la fourniture de produits alimentaires aux secteurs scolaire, économique (entreprises), social ou médical. C'est donc tout naturellement que j'ai souhaité m'associer et participer à la démarche de Breizh SBA.

Quelle définition donneriez-vous de sa mission ?

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. L'atout de Breizh SBA est de donner l'opportunité aux parties prenantes (acheteurs publics, entreprises) d'agir ensemble pour mieux collaborer, avec davantage de transparence et d'efficacité. Le portail prototype My Breizh Open Data est d'ailleurs l'illustration concrète de cette démarche collégiale : via cet outil, l'association met en pratique, de manière très opérationnelle, les engagements de la charte, notamment la transparence de la commande publique, objet du 1^{er} engagement « Renforcer la transparence de la commande publique et se donner des objectifs de progrès ».

Croyez-vous que son action puisse être utile pour faire avancer la commande publique en Bretagne ?

Dans le secteur de l'alimentaire sur lequel opère EpiSaveurs, un des enjeux de la commande publique consisterait à développer les achats de proximité. Dans cet objectif, je crois que 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. D'où l'intérêt de l'observatoire régional des marchés publics My Breizh Open Data qui permet aujourd'hui 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.

Et qu'en attendez-vous, directement ou indirectement, pour le développement de votre entreprise ?

En matière de marchés publics, rapprocher l'offre et la demande est fondamental. Le portail My Breizh Open Data peut aider EpiSaveurs à mieux identifier, dans son secteur d'activité, l'ensemble des marchés accessibles sur le territoire. 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, j'en suis persuadé, 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.

Le portail My Breizh Open Data a un grand avenir devant lui, reste peut-être à en améliorer l'ergonomie et surtout à le compléter avec le maximum de données sur les marchés publics bretons. La force de l'association

Breizh Small Business Act est de réunir des acteurs d'horizons divers engagés dans la co-construction de la commande publique. La réussite de son action, que je lui souhaite sincèrement, résidera dans le développement de l'observatoire régional des marchés publics.

A propos d'Episaveurs-Groupe Pomona

Créé en 1912, [le Groupe Pomona](#) est aujourd'hui le leader national de la distribution livrée de produits destinés aux professionnels de la Restauration Hors Domicile et du commerce alimentaire spécialisé de proximité. Avec plus de 9.000 collaborateurs répartis sur 150 sites en France, le Groupe Pomona est organisé en réseaux d'experts spécialisés par type de produits ou de clientèle : TerreAzur (distribution des fruits, légumes et produits de la mer, frais et élaborés), PassionFroid (distribution de produits surgelés, laitiers et carnés) et [EpiSaveurs](#), créée en 2000 et spécialisée dans la distribution de produits d'épicerie, d'hygiène et de boissons auprès des restaurants indépendants ou collectifs, privés ou publics. EpiSaveurs (135 salariés) est organisée en 8 directions régionales (dont celle de Bretagne Basse-Normandie que dirige Yves-Marie Derrien) pour être au plus près de ses 35.000 clients de la restauration.

Entretien avec Marie-Laure Collet, Fondatrice-Dirigeante d' Abaka, cabinet de conseil en RH

Créé en Bretagne il y a 14 ans, Abaka est un cabinet RH qui intervient sur tout le territoire du Grand Ouest (Bretagne, Pays de la Loire, Normandie). Avec plus de 500 références clients à son actif, cette entreprise a développé une expertise sur trois axes principaux : le recrutement et l'évaluation, l'accompagnement et l'évolution, le conseil en ressources humaines.



Fondatrice-Dirigeante du cabinet RH Abaka et membre du directoire de Produit en Bretagne, **Marie-Laure Collet** nous dit les raisons de son engagement aux côtés de Breizh Small Business Act et les atouts qu'elle lui reconnaît. De plus, elle nous explique pourquoi il est nécessaire que l'organisation de la commande publique sur un territoire donné prenne en compte les objectifs de croissance économique et de développement durable, notamment afin de favoriser la création d'emplois locaux.

Comment avez-vous connu l'association Breizh SBA ? Et pourquoi avoir signé la charte de la commande publique ?

J'ai eu la chance de découvrir l'association dès le démarrage de son action car j'avais rencontré Céline Faivre, sa présidente actuelle, dans le cadre de ses fonctions au Syndicat mixte Mégalis Bretagne. En tant que chef d'entreprise depuis près de 15 ans, j'ai toujours voulu m'engager dans les réseaux de décideurs économiques en Bretagne, à l'instar de Produit en Bretagne auquel je participe activement en ma qualité de membre du directoire depuis 3 ans. C'est donc en toute logique que j'ai souhaité adhérer à l'association Breizh Small Business Act (dont est membre Produit en Bretagne) et que j'ai signé en 2014 la charte de la commande publique bretonne.

Le projet de Breizh SBA est innovant et sa démarche l'est tout autant. L'association, qui met en réseau les décideurs bretons, permet de rencontrer des acteurs appartenant aussi bien à la sphère publique qu'à la sphère privée. 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.

Quels sont les centres d'intérêt et les valeurs que vous partagez avec Breizh SBA ?

L'emploi, l'innovation et la notion de territoire sont les grands centres d'intérêt auxquels je suis fortement attachée et qui guident l'ensemble de mes actions professionnelles tant au sein d'Abaka que des réseaux d'acteurs économiques avec lesquels je collabore. 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. 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. Par ailleurs, Breizh SBA réunit des personnes talentueuses et dynamiques à l'image de Céline Faivre et de Julie Massieu que j'apprécie particulièrement.

Croyez-vous que son action puisse être utile pour faire avancer la commande publique en Bretagne ?

Quand j'analyse les appels d'offre bretons, j'en viens à constater que des marchés sont attribués à des entreprises qui ne sont pas établies en Bretagne et qui, de fait, ne participeront ni à la production de richesses économiques sur le territoire, ni à la création d'emplois nouveaux. Je trouve cette situation particulièrement dommageable et regrettable. D'où ma conviction que 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.

Et qu'en attendez-vous, directement ou indirectement, pour le développement de votre entreprise ?

Il est essentiel que les TPE-PME, qui constituent 80% du tissu économique français, puissent avoir de vraies chances d'accéder aux marchés publics sur leur territoire. Il faut sensibiliser les donneurs d'ordre publics à la nécessité de prendre en compte le développement du territoire et celui de l'économie de proximité dans les critères d'attribution des appels d'offre. 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, notamment par le biais de la pédagogie autour de nos métiers du conseil, que je

représente en Bretagne au titre de la Fédération Syntec, est un objectif majeur. C'est une des raisons qui m'a incitée à signer la charte de la commande publique bretonne qui a fait de cet objectif son 6^{ème} engagement : « Agir ensemble en faveur de la professionnalisation des acteurs de la commande publique ». Je crois fortement à l'engagement des donneurs d'ordres et des opérateurs économiques pour un meilleur dialogue ainsi qu'à l'émergence d'une culture commune autour de la commande publique, tant en terme de langage que de savoir-faire technique.

A propos d'Abaka

Acteur incontournable des Ressources Humaines externalisées avec plus de 20 collaborateurs, Abaka est présent dans le Grand Ouest (Rennes, Nantes, Vannes, Saint-Brieuc, Quimper, Caen) et à Paris. Spécialiste incontestable du recrutement de cadres et de dirigeants, Abaka accompagne également les entreprises et les institutions sur l'ensemble du spectre des ressources humaines : ouplacements, diagnostics RH, bilans, gestion des carrières, etc. Membre du Syntec, adhérent des associations « A Compétence Egale » et « Produit en Bretagne », Abaka est signataire de la Charte de la Diversité et s'implique au quotidien dans la défense de l'emploi et de l'innovation sur son territoire.

Retrouvez tous les témoignages en ligne : <http://breizhsmallbusinessact.fr/les-temoignages/>