

TPE – PME, DEVELOPPEZ VOS PARTS DE MARCHE DANS LA COMMANDE PUBLIQUE



EXPERT DE LA REPONSE AUX APPELS D'OFFRES PUBLICS

06.09.06.70.59

**Contact Virginie LAHOZ
virginie@expert-ao.com**

www.expert-ao.com

LE CONTEXTE

La commande publique représente chaque année environ 10% du PIB national.

Un peu plus de 50% de ces marchés sont remportés par des PME dont 26% par des TPE (moins de 10 salariés) alors que ces dernières représentent 96% du territoire régional.

Pour ces entreprises, se positionner sur la commande publique constitue des enjeux majeurs: Développement économique, notoriété, assurance de paiement....

Mais « lourdeur », « complexité », « incompréhension » restent les principaux freins et découragent les petites structures.

La conséquence pour les pouvoirs publics est que certains « petits marchés » ne trouvent pas de prestataires locaux et restent parfois infructueux par manque de dossiers présentés.

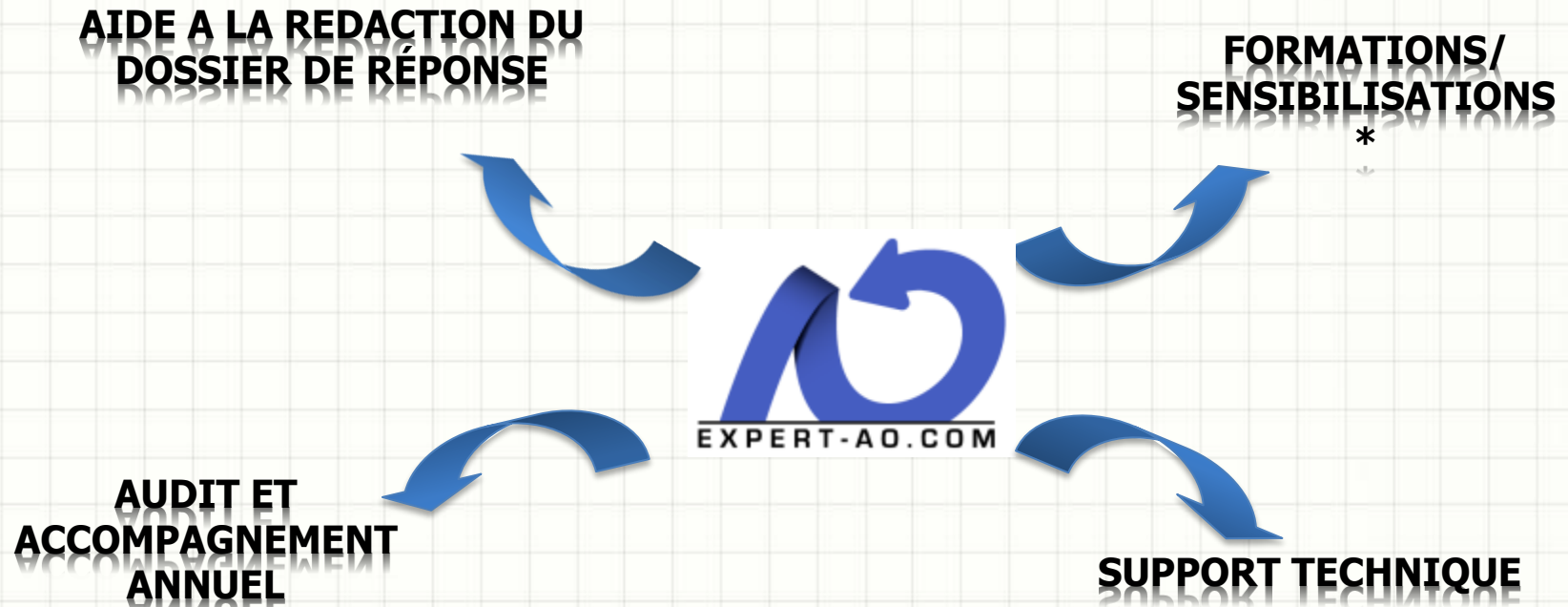
Aujourd'hui, favoriser l'accès de la commande publique aux TPE est l'intérêt de tous!

C'est pour aider ces TPE/PME et favoriser le développement économique local qu'EXPERT AO, spécialiste de la réponse aux appels d'offres, a mis en place un ensemble de services afin d'aider les TPE/PME à:

« ACCEDER A LA COMMANDE PUBLIQUE
ET OPTIMISER LEURS CHANCES DE LES REMPORTER »

LES SERVICES

Spécialiste de la réponse aux appels d'offres, EXPERT-AO assure l'ensemble des services gravitant autour de la commande publique



* Organisme de formation enregistré sous le N°91 3407116 34 auprès de la préfecture de l'Hérault

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état.

CONSEIL / EXPERTISE

A tous les stades de la réponse, EXPERT-AO apporte un conseil personnalisé s'appuyant sur des connaissances du marché, le retour d'expérience, la veille technique et un partenariat étroit avec un réseau de spécialistes (Avocat, juriste, commercial).

- Réunion de sensibilisation
- Carte conseil
- Audit et accompagnement

Chaque entreprise, débutante ou confirmée dans la commande publique, peut trouver la forme d'accompagnement qui lui convient afin de

SE DEVELOPPER GRACE AUX MARCHES PUBLICS

LA FORMATION

Entièrement personnalisable, inter ou intra entreprise, les formations de EXPERT-AO vous donnent les clés pour comprendre les marchés publics et constituer une offre conforme aux attentes des maîtres d'ouvrage.

REPONDRE A UN APPEL D'OFFRES PUBLIC

Objectifs: Comprendre le fonctionnement de la commande publique, l'essentiel du code des Marchés Publics et les stratégies d'alliances (groupement ou sous-traitance). Connaître ses obligations et limites de responsabilités. Connaître ses droits d'accès aux éléments communicables pour comprendre et améliorer son positionnement.

OPTIMISER SES CHANCES DE REMPORTER SES MARCHES

Objectifs:

Améliorer son positionnement commercial dans les marchés publics et les intégrer dans une vraie stratégie de développement.

Mettre en valeur les capacités de son entreprise et la "vendre" auprès des acheteurs publics en adaptant sa présentation à leurs attentes.

Acquérir une méthodologie simple pour constituer un mémoire technique efficace, au plus près des attentes de l'acheteur.

SE DEMARQUER DANS LES MARCHES PUBLICS GRACE A SES ACTIONS RSE

Objectif:

Repérer et mettre en valeur ses pratiques existantes liées au développement durable pour répondre efficacement aux attentes des acheteurs publics et se démarquer face à la concurrence,

REPONDRE A UNE OFFRE DEMATERIALISEE

Objectif:

Connaître les règles et méthodes liées à la dématérialisation des procédures,

Savoir répondre à une offre dématérialisée.

AIDE A LA RÉPONSE

Etude, réalisation et suivi:

Ce service permet aux entrepreneurs de sécuriser sa réponse, autant au niveau administratif que technique.

EXPERT AO assure une analyse complète du DCE afin de conseiller l'entreprise sur le contenu attendu de l'offre. Le dossier ne sera déposé qu'après relecture et validation afin de présenter une offre conforme, lisible et répondant clairement aux attentes du maitre d'ouvrage,





LA FORMATION-ACTION

Dans le cadre d'une ou deux journées intra entreprise, EXPERT-AO assure une formation sur mesure avec une consultation en cours comme support.

POURQUOI?

Afin de pouvoir coupler théorie et pratique et mettre immédiatement les outils en place au sein de l'entreprise.

COMMENT?

Une consultation du secteur de l'activité de l'entreprise est identifiée en amont de la formation. Le dossier de réponse sera co-construit au cours de l'intervention,



contact:

Virginie LAHOZ

06.09.06.70.59

OU

04 67 299 388

virginie@expert-ao.com

www.expert-ao.com

Bât23, ZA du Puech radier – 34970 LATTES

REFERENCES



06.09.06.70.59

Contact Virginie LAHOZ
virginie@expert-ao.com

www.expert-ao.com

PRESTATIONS SECTEUR SERVICES

FORMATIONS Marchés Publics :					
« Se développer grâce aux marchés Publics + perfectionner son offre technique et commerciale »					
Période	Client	Activité	Ville	Type formation	Contact
2011	INFRASUD	Bureau d'études Bâtiment	MONTPELLIER	Intra-entreprise	
Depuis 2011	ARAPL	Association agréée des professions libérales	MONTPELLIER	Inter-entreprises	Caroline GAYET ou Charline MOLINIER
2011	ACB SESAME	Traduction/interprétariat	MONTPELLIER	Intra-entreprise	Nigel CONNOR ou Medoro MARINO
2012	EQUIDISTO	Contrôle conformité des marchés publics	MONTPELLIER	Intra Entreprise	Beatrice PASCAL - FORMEXT
2013	REGION LR (sous traitance CNAM)	Atout Métier	MONTPELLIER	Inter-entreprises	Dinah ALLAMAND
2013	Pôle Emploi (sous traitance CNAM)	Formation demandeurs d'emploi	MONTPELLIER	Inter-entreprises	Dinah ALLAMAND

CONSEIL

Période	Client	Activité	Ville	Prestation réalisée	Contact
2011	DLM DEVELOPPEMENT	Formation et conseil en RH	MONTPELLIER	Audit des méthodes et formations action	Boriana POPOVA
2011	ROYER ET ROBIN	Formation et conseil en RH	MONTPELLIER	Audit des méthodes et formations action	M Luc ROBIN
2012	EMPLEO	Agence d'interim	BEZIERS	Accompagnement à la réponse aux AO	Matthieu OURLIAC
2013	St Luc et Flemming	Conseil en management	PARIS	Audit des méthodes et formations action	Caroline LOUBATON
2013	CLEANING BIO	Nettoyage (entreprise insertion)	MONTPELLIER	Accompagnement à la réponse aux AO	Laurent RODRIGUEZ

PRESTATIONS SECTEUR INNOVATION

FORMATIONS Marchés Publics:

Période	Client	Activité	Ville	Type formation	Contact
2010	OKTALOGIC	Systèmes de géolocalisation embarqués	MONTPELLIER	Intra-	François CATAGNIA
2012	MONTPELLIER AGGLO	Pépinière CAP OMEGA	MONTPELLIER	Inter-Marchés publics	Cécile DEWE
2012	MONTPELLIER AGGLO	Pépinière CAP OMEGA	MONTPELLIER	Inter-Mémoire technique	Cécile DEWE
2012	LAOVILAND EXPERIENCE	Media innovant	MONTPELLIER	Intra	Jean thierry TCHOUMOU
2012	LUNDI MATIN	Création de logiciels	MONTPELLIER	Intra	Benjamin CHALANDE
2013	COROBATE IT	Création de Logiciels	MONTPELLIER	Intra	Remy VENTURY
2013	SYDEL CŒUR D'HERAULT	Pépinière innovante	CLERMONT L'HERAULT	Intra	Lylia Djenidi
2013	Regis Marty, créateur Cap Omega	Systèmes de Transports Intelligents	MONTPELLIER	Intra	Regis MARTY 06 50 49 91 80

CONSEIL / ACCOMPAGNEMENT

Période	Client	Activité	Ville	Type de prestation	Contact
2012	LAOVILAND EXPERIENCE	Media innovant	MONTPELLIER	Conseil et support technique	Jean Thierry TCHOUMOU 06.31.53.11.14
2012	IVAOS	Solutions de E-Learning	MONTPELLIER	Conseil et support technique	jean Claude MANDERSCHIED 06.85.81.42.91
2012	EXPERT WEB	sites internet	NIMES	Conseil et support technique	Yvan Douënel 06.61.46.43.34
2012/2013	LUNDI MATIN	Logiciel de gestion d'entreprise	MONTPELLIER	Conseil et externalisation	Benjamin CHALANDE

SECTEUR BATIMENT

FORMATION Marchés Publics:

Période	Client	Activité	Ville	Type formation	Contact
2011	GCR	Gros œuvre	Lunel	Intra-entreprise	M Boutoub
2011	MIRAS	Electricité	Montpellier	Intra-entreprise	M MIRAS
2011	VERRE ET VITRAIL	Artisan d'art mosaïste	Béziers	Intra-entreprise	Mlle GONTEL
Depuis 2011	FFB34	Syndicat du bâtiment	Montpellier	Inter-entreprises	Sandrine TROMBINI
Depuis 2011	FFB11	Syndicat du bâtiment	Carcassonne	Inter-entreprises	Sandrine TROMBINI
Depuis 2011	FFB66	Syndicat du bâtiment	Perpignan	Inter-entreprises	Sandrine TROMBINI
2012	CAPEB34	syndicat du bâtiment	Montpellier	Intra-entreprise	Pascal CHRISTOL
Depuis 2012	FFB30	Syndicat du bâtiment	Nîmes	Intra Et inter-entreprises	Olivier POLGE
2013	FORMORDI	Organisme de formation privé	Montpellier	Intra-entreprise	

CONSEIL / ACCOMPAGNEMENT

Période	Client	Activité	Ville	Type de prestation	Contact
Depuis 2010	ALPI ROC	Artisan Travaux d'accès difficile	Montpellier	Conseil et externalisation des réponses	Jean Philippe ROCHE 06.30.97.48.21
2009/2010	Olivier BASSET	Artisan plaquiste	Laverune	Conseil et externalisation des réponses	M BASSET Olivier 06.80.43.40.46
2010/2011	JH CONSTRUCTION	Artisan Carreleur	Lattes	Conseil et externalisation des réponses	M JEMNI 06.19.90.04.29
Depuis 2009	RG ISO SERVICES	Artisan plaquiste	Lavérune	Conseil et externalisation des réponses	M GILLET Frédéric 06.62.77.88.57

REUNIONS DE SENSIBILISATION ENTREPRISES

Période	Organisateur	Catégorie	Intitulé
2010	CCI de Montpellier	Chambre consulaire	FACILITER L'ACCES DES TPE AUX MARCHES PUBLICS
2011	INNOV'UP, Nîmes	Pépinière innovante	TPE ET PME: DÉVELOPPEZ-VOUS, GRÂCE AUX MARCHÉS PUBLICS
2012	CCREM, Montpellier	Réseau d'entreprises	TPE ET PME: DÉVELOPPEZ-VOUS, GRÂCE AUX MARCHÉS PUBLICS
2012	Club d'affaires LR	Réseau d'entreprises	TPE ET PME: DÉVELOPPEZ-VOUS, GRÂCE AUX MARCHÉS PUBLICS
2013	CGPME34/ PRESERVE	Syndicat patronal	MARCHES PUBLICS: QUELLE STRATÉGIE GAGNANTE POUR LES TPE ET PME?
2013	LA CAPITELLE Nîmes	Pépinière innovante	LES MARCHÉS PUBLICS: DE RÉELLES OPPORTUNITÉS DE DEVELOPPEMENT POUR LES TPE ET PME?
2013	SYDEL CŒUR D'HERAULT	Pépinière innovante	LES MARCHÉS PUBLICS: DE RÉELLES OPPORTUNITÉS DE DÉVELOPPEMENT POUR LES TPE ET PME
2013	fédération du bâtiment 34	Groupe femmes	SE DEMARQUER DANS LES MARCHES PUBLICS
2013	CGPME66 / PRESERVE / MERDIA TEUR NATIONAL DES MARCHES PUBLICS	Syndicat patronal	FACILITER L'ACCÈS AUX MARCHÉS PUBLICS POUR LES TPE ET PME
2013	Club d'affaires LR	Réseau d'entreprises	SE DEMARQUER DANS LES MARCHES PUBLICS
2013	GDE, Béziers, Direction commande publique Béziers, DGFIP	Entreprises et institutionnels	FACILITER L'ACCÈS AUX MARCHÉS PUBLICS POUR LES TPE ET PME

REVUE DE PRESSE



04 67 299 388

Contact Virginie LAHOZ
contact@expert-ao.com

www.expert-ao.com

Expert AO aide les PME à s'y retrouver

Le cabinet de conseil guide les entreprises vers les marchés publics qu'elles comprennent mal.

Hubert Vialatte

—Correspondant à Montpellier

Expert AO, dirigé par Virginie Lahoz, aide les PME du Languedoc-Roussillon à optimiser leurs réponses aux marchés publics. Il s'agit de faire le lien entre les donneurs d'ordre et les petites entreprises (services, bâtiment, fournitures), qui constituent 90 % du tissu économique régional. « Les PME et TPE qui s'adressent à moi ne comprennent pas les retours négatifs des donneurs d'ordre publics, explique Virginie Lahoz. Leurs dirigeants estiment qu'il y a un manque de transparence, alors qu'un marché public est censé être ultra-transparent ! Certains passent deux jours à remplir un dossier et, au final, ne comprennent même pas pourquoi ils ne sont pas retenus. Ils se découragent. » Certaines idées sont toujours bien ancrées chez les dirigeants de PME, du type : « c'est toujours les mêmes qui sont pris, on est trop

petits », « les marchés publics sont trop compliqués »... Pourtant, les marchés publics apportent de « vraies opportunités, notamment en temps de crise, et pèsent 10 % du PIB national », rappelle-t-elle. Du coup, Virginie Lahoz prend son bâton de pèlerin, et multiplie les réunions publiques (25 octobre à Montpellier pour la CGPME, 14 novembre à Béziers pour Groupement des entrepreneurs Ouest Hérault, etc.).

Allotissement

La responsable insiste sur l'importance pour les maîtres d'œuvre de constituer des lots qui permettent aux PME de se porter candidates. « Les acteurs publics – directeurs des commandes publiques et responsables juridiques de collectivités, participent désormais à mes côtés à ces réunions », se réjouit-elle. Son entreprise a récemment mis en relation deux entreprises spécialisées dans le nettoyage de vitres Alpiroc et Cleaning Bio de Montpellier ce qui leur a permis de décrocher le marché de nettoyage des agences de pôle emploi de Languedoc-Roussillon. ■

ÉCONOMIE

RÉUSSIR : Répondre à un marché public pour une TPE, galère ou opportunité ?

Virginie LAHOZ, spécialiste de la commande publique répond aux entreprises de la lettre des PME.

Combien d'entrepreneurs se sont fermés la porte des marchés publics en se disant : Ce n'est pas pour moi, je ne pourrais jamais m'aligner sur les prix, cela ne paye pas, seules les grandes entreprises remportent ces marchés... Nombreux sont les freins qui empêchent nos petites, mais néanmoins, dynamiques, entreprises de se positionner sur la commande publique. TPE qui, pour rappel, représentent 97 % du tissu économique régional. Ces entreprises savent-elles que certains « petits » marchés ne sont pas attribués par manque de candidats ou de réponse adéquate ?

À l'ère d'une période économiquement difficile, il est grand temps de s'ouvrir à toutes les perspectives de développement et de considérer enfin les marchés publics pour ce qu'ils sont : UNE TRANSACTION COMMERCIALE !

Bien entendu, ils sont plus formalisés qu'un marché privé et demandent un minimum de connaissances des différentes pièces, mais ils possèdent aussi beaucoup d'avantages : un paiement assuré, une publication du besoin, des critères de sélection annoncés, une transparence, bref, tout ce qui n'existe pas dans le domaine privé. Alors, pour mettre toutes les chances de votre côté, voici quelques commandements majeurs à mettre en place :

■ **L'acheteur Public tu prospecteras !** Tant qu'aucune consultation n'est en cours, allez-vous présenter, faites-vous connaître et expliquez votre savoir-faire, parfois si spécifique. Pour rappel, vous pouvez être sollicité en direct pour des marchés de moins de 15 000€.

■ **Tes marchés tu sélectionneras !** Il est primordial de répondre à des marchés en adéquation avec les capacités de l'entreprise afin de ne mettre en péril, ni la qualité des prestations, ni sa santé financière.

■ **Un mémoire technique type tu banniras !** Tout comme vous le feriez pour un client privé, faites une proposition en accord avec les attentes spécifiques de l'acheteur.

■ **Une veille tu organiseras !** Le meilleur moyen pour ne louper



Native de Montpellier, c'est en 2008 que Virginie LAHOZ crée EXPERT-AO, premier cabinet du Languedoc-Roussillon spécialisé dans la technique de réponses aux appels d'offres publics.

Dans un premier temps en entreprise individuelle, puis sous forme de SARL en janvier 2011, EXPERT-AO aide depuis 4 ans les TPE et PME du territoire à se positionner efficacement sur la commande publique aux travers de services de formation, accompagnement ou même, externalisation des dossiers de réponse.

Convaincue de la place à prendre par les TPE et PME au sein des marchés publics, Virginie LAHOZ anime régulièrement des réunions de sensibilisation sur cette thématique en partenariat avec les acteurs économiques locaux. C'est dans les lieux tiers au sein des réseaux professionnels locaux que Virginie LAHOZ puise sa force, n'hésitant pas à s'entourer de partenaires spécialisés, afin d'offrir une réelle expertise à ses clients (avocats, juristes, professionnels de l'argumentation...).

Dans cette même logique, elle est à l'initiative de la création, en 2012, du groupement EXPERTS APPELS D'OFFRES, en partenariat avec 2 autres cabinets spécialisés dans les techniques de réponses aux appels d'offres publics : <http://vvoquevtr.com/expertappelsoffres>.

Contact : virginie@expert-ao.com
Site internet : www.expert-ao.com

aucune opportunité. Selon les chiffres de l'observatoire économique de l'achat public, en 2010, les entreprises de moins de 10 salariés ont remportées près de 3,5 milliards d'euros dans les marchés publics, pour un total de 72 milliards (soit 5 % du montant total pour un poids économique estimé de 48 %). Un chiffre qui peut sans aucun doute s'améliorer ! Alors, chers d'entreprises, à vos postes et OSEZ LA COMMANDE PUBLIQUE !!!

Grace à son Partenariat avec la Région ans le cadre du dispositif PRESERVE, la CGPME Languedoc Roussillon vous informe pour vous aider à anticiper et réussir.



RETROUVEZ : Virginie LAHOZ

Lors du JIP PRESERVE sur « Faciliter l'accès des TPE PME aux marchés publics » le 25 Octobre à Montpellier

Contacts et renseignements :

CGPME 34 : 04 67 07 95 82 - CGPME LR : 04 67 92 56 81

Une action cofinancée par la Région Languedoc Roussillon dans le cadre du dispositif PRESERVE

« anticipez, pour réussir ».

MÉDIATION DES MARCHÉS PUBLICS : FACILITER L'ACCÈS DES ENTREPRISES À LA COMMANDE PUBLIQUE

Pyrénées-Orientales - Vie des entreprises
Mardi 24 septembre 2013



Dans le cadre du partenariat avec la Région L.-R. dans le dispositif Preserve « Anticiper pour réussir », la CGPME 88, présidée par Myriam Subiros, a organisé ce 19 septembre une réunion d'information au domaine Cap de Fousté à Villeneuve-la-Raho, en présence de Jean-Lou Blachier, le Médiateur national des marchés publics, venu exposer ses missions et surtout écouter les préoccupations des entreprises sur le terrain. L'homme est aussi vice-président national de la CGPME et co-fondateur et gérant de Promaxion (98 salariés, CA : M€), une holding spécialisée dans le bâtiment (désamiantage), la plasturgie, la sécurité bancaire.

Les P.-O., un département test

En amont de cette réunion, qui a rassemblé une centaine de participants, dont le président de l'UPE 88, Jacques Font, Jean-Lou Blachier a rencontré les services de l'Etat, le préfet des P.-O. et Didier Tanyères, le médiateur régional, pour préciser le rôle de la médiation des marchés publics, car les P.-O. font partie des quatre départements test avec la Seine Saint-Denis, le Tarn et les Alpes-Maritimes. « Il s'agit de faciliter l'accès des entreprises à la commande publique mais aussi de faire bouger les lignes, être force de propositions mais aussi de protéger les entreprises face aux acheteurs publics, mais je suis des deux côtés !, explique Jean-Lou Blachier et d'ajouter : « il s'agit d'un service gratuit, confidentiel qui ne casse pas les liens avec les collectivités. » Sur les 200 cas de médiation traités au niveau national, 80 % ont abouti à des solutions et dans la plupart des cas les liens entre entreprises et collectivité ont été recréés.

Un guide des marchés publics

Pour aider les entreprises à mieux cerner le cadre des marchés publics, la médiation nationale va éditer un guide des marchés publics « Osez la commande publique ! », dont la sortie est prévue le 16 octobre (28 pages). « L'enjeu des marchés publics consiste à mettre l'argent public au service des entreprises » explique Jean-Lou Blachier conscient de la difficulté à convaincre les entreprises locales qui sont majoritairement des TPE et des PME souffrant de la concurrence transfrontalière. « Je constate d'une part que les petites entreprises pensent souvent que les marchés publics ne leur sont pas destinés alors que les acheteurs publics regrettent de n'avoir que des offres nationales au regard de marchés d'intérêt régional », indique le médiateur national.

Les mêmes chances pour toutes les entreprises

Une proposition visant à demander aux entreprises étrangères d'avoir les mêmes obligations que les entreprises françaises est à l'étude selon lui. « Je souhaite que les entreprises françaises aient les mêmes chances que les entreprises étrangères sur les marchés publics européens. » Par ailleurs, sur les sept groupes de travail mis en place au sein de la médiation un concerne « la simplification ». « La complexité des dossiers est un frein pour les entreprises » convient-il. Un point confirmé lors d'une des deux tables rondes organisées par la CGPME 88. « Je suis obligée de refuser des réponses à l'appel d'offre car les dossiers ne sont pas correctement rendus », explique Charlotte Cibaud de l'OPH Perpignan Méditerranée. Jean-Lou Blachier assure aussi que la sous-traitance, les marchés de communication, d'architecture font l'objet de toute l'attention de la Médiation nationale. Si Virginie Lahoz, de Expert-AO a mis en exergue, lors de cette rencontre, l'ensemble des freins (procédures, alignement des prix, délais de paiement, entreprise trop jeune ou manquant de référence...), elle a indiqué aux entreprises présentes qu'elles avaient la possibilité de « prospecter les collectivités en amont des marchés » pour faire connaître leur service, savoir-faire, technologie innovante... Elle a aussi évoqué les avantages de répondre aux marchés publics : développement de l'entreprise, diversification du type de clientèle, notoriété, assurance de paiement sans oublier de préciser les devoirs des entreprises : respects des procédures, des délais,...

Véronique Coll



DOSSIER

Femmes chefs d'entreprises

Les femmes chefs d'entreprises cimentent aujourd'hui par leur activité novatrice l'économie régionale. Entre elles, elles se fédèrent pour plus de visibilité. Elles sont 45 dans l'Hérault à se réunir au sein des FCE, un réseau de femmes chefs d'entreprises. Florence Amphoux, leur présidente en Hérault nous en parle et donne la parole à trois d'entre elles.

Florence Amphoux

GÉOMÈTRE EXPERT - CABINET EPSILON - ET PRÉSIDENTE DES FCE

Florence Amphoux, est Géomètre-expert Foncier DPLG, diplômée de l'Institut de Topométrie du CNAM et gère depuis 1996 le cabinet EPSILON GE. « Les travaux du cabinet se déclinent à la fois sur le terrain (relevé topographique, implantations, suivi de chantier, etc.) et au bureau (Dessin et édition de plans, conception VRD, aménagement urbain, bornage, copropriété, divisions foncières...) » explique-t-elle. « Les FCE au national fédèrent plus de 2000 femmes chefs d'entreprises. La délégation de Montpellier dont je suis

la présidente depuis trois ans fédère plus de 40 adhérentes qui sont des femmes de tous âges et de tous horizons, des entreprises de toutes tailles et de tous secteurs dans lesquelles nous mettons toute notre énergie et toute notre passion. (artisans, commerce, prof libéraux (médecins, avocats), industrie, conseil, formation, BTP, agent immobilier, concessionnaire auto, retraite) ». Concrètement, les FCE se fédèrent et organisent mensuellement des réunions autour de problématiques que peuvent rencontrer au quotidien les chefs d'entreprises. Le groupe des FCE permet de confronter ses idées, ses préoccupations sans se mesurer les uns par rapport aux autres. Nos sujets de réflexion et nos engagements sont directement liés à la défense de nos entreprises et au renforcement de la présence dans les organisations professionnelles et institutionnelles. Les FCE tendent avant tout à faire entendre leur volonté d'exister de façon à part entière dans le monde économique. Notre devise « seule nous sommes invisibles, ensemble nous sommes invincibles ».



Virginie Lahoz

DIRIGEANTE DE LA SOCIÉTÉ EXPERT AO



Virginie Lahoz a créé son activité en 2008. Son rôle : accompagner les PME/TPE à répondre aux appels d'offres des marchés publics. « Depuis quelques temps, il y a une réelle politique qui vise à inciter l'ensemble de ces structures à répondre à la commande publique. Le problème c'est qu'en la matière la procédure relève du parcours du combattant. Mon activité est donc de les accompagner et les former pour remporter des marchés ». Virginie Lahoz joue donc le rôle important d'intermédiaire entre les donneurs d'ordre et les petites entreprises. Elle ne démarque pas les entreprises, mais travaille en réseaux. « Je développe des réunions d'information inter-entreprises avec la participation des donneurs d'ordres ». Virginie Lahoz constate que les acheteurs publics évoluent vers des pratiques plus transparentes et surtout plus égalitaires. »

Sophie Joveniaux

DIRIGEANTE ET FONDATRICE D'SI CONS



C'est parce qu'elle a toujours été intéressée par les relations humaines qu'elle décide en 2007 de créer sa propre société spécialisée dans le conseil, la formation et le diagnostic d'entreprises. « Mes domaines d'intervention sont le management et les RH, l'intelligence économique & le transfert des connaissances, le développement des compétences individuelles et collectives et l'optimisation des forces commerciales. » Sa plus-value est d'adapter chacune de ses prestations

Docteur Carole F

MÉDECIN ESTHÉTIQUE ATTACHÉE DES



Elle a créé à 8 ans la première consultation à l'hôpital de dermatopigmentation médicale et image corporelle. « Cette consultation est la première consultation en France d'esthétique médicale reconstructrice » précise-t-elle. L'acte médical comprend tant la dermatopigmentation médicale que la nutrition pour favoriser la cicatrisation, la nutrition anti cancer et la repousse du cheveu. Le tout, pris en charge par la sécurité sociale, ce qui est novateur. Au-delà, ce médecin dynamique est à l'origine de l'opération « donne ton souf » pour le cancer du sein et est la