

# MARCHES PUBLICS EDITEURS

# MPE 2009

Programme de soutien et d'accompagnement  
*Accès aux Marchés Publics*

Axe « Performance et Accès au Marché »

## CAHIER DES CHARGES

Date limite de dépôt des candidatures :  
**02 mars 2009**

Contact pour MPE 2009 – Chargé de mission IE Loire Numérique :

- ◆ Salem NAIT-IDIR : [snaitidir@loire-numerique.com](mailto:snaitidir@loire-numerique.com)  
Tél. : +33 (0) 4 77 79 39 30

## FICHE de PROJET 2009

**Nom du Projet :** *Marchés Publics Editeurs*

**Pilote :** Loire Numérique

**Avec le soutien de :**

- La Région Rhône-Alpes
- DRIRE Rhône-Alpes

**En partenariat avec "L'ARDI NUMERIQUE" et les relais locaux :**

- Lyon InfoCité – THESAME – GRILOG – RhôneAlley

**Période de l'action** Mars 2009 / Fév 2010 (1 an)

**Lieu :** Rhône-Alpes

### **Entreprises cibles :**

Editeurs de logiciels de la Région Rhône-Alpes répondant peu ou pas aux appels d'offres publics de leur secteur d'activité.

### **Objectifs de l'action :**

Ce dispositif permettra à un groupe pilote d'éditeurs de logiciels Rhône-alpins, qui souhaitent diversifier leurs marchés en accédant aux marchés publics de l'édition de logiciels :

- de bénéficier d'une veille des appels d'offres publics spécifiquement adaptée à leurs besoins (mise à disposition d'une veille adaptée).
- d'accroître leurs compétences en matière de réponses aux appels d'offres publics (formation).
- de bénéficier d'un accompagnement dans leurs réponses aux appels d'offres publics (accompagnement consultants intra entreprise).

**Nombre d'entreprises bénéficiaires de l'action : 24**

Dossier à envoyer par mail à :

**Salem NAIT-IDIR** ([snaitidir@loire-numerique.com](mailto:snaitidir@loire-numerique.com))

Ou par courrier à :

**Loire Numérique**  
60, rue des Acières  
42000 Saint-Etienne

- Présentation de la structure
- Spécifications fonctionnelles
- Aspect logistiques
- Réponse attendue

Merci de nous envoyer votre candidature avant le **02 mars 2009**. Vous serez tenu informé dès les résultats du jury de sélection (comité de pilotage), prévu le mercredi **06 mars 2009**.

## 1. PRESENTATION DE LA STRUCTURE

### LE CLUSTER EDIT

Le Cluster Editeurs de Logiciels en Rhône-Alpes ([www.cluster-logiciel.fr](http://www.cluster-logiciel.fr)), mis en place depuis avril 2007, a comme ambitions de :

- ▶ Rendre les entreprises de la filière plus compétitives ;
- ▶ Créer les conditions favorables au développement de ces entreprises ;
- ▶ Amener les entreprises sur des territoires de développement inédits et innovants ;
- ▶ Créer à terme le 1er pôle français de compétences sur les logiciels

#### ***Cette démarche s'organise en quatre axes principaux :***

- ▶ L'innovation technologique et les problématiques de recherche & développement ;
- ▶ Les ressources humaines, le recrutement et la formation
- ▶ Le développement international ;
- ▶ Le développement commercial et les problématiques d'accès au marché.

Ce dernier axe développe plus particulièrement les actions destinées à aider les entreprises dans la conquête de nouveaux marchés et l'accès aux donneurs d'ordre. La rentabilité étant la condition sine qua non de la survie des entreprises, il s'agit là d'un axe éminemment stratégique.

### LOIRE NUMERIQUE

Loire Numérique est l'association des entreprises de la filière numérique de la Loire. Sa mission est de mettre en œuvre des actions collectives pour participer au développement et à l'innovation des entreprises du secteur des Technologies de l'Information et de la Communication dans le département de la Loire.

L'association fédère aujourd'hui plus de 100 entreprises. En 2007, les entreprises adhérentes de Loire Numérique représentaient 4 400 salariés dans la Loire pour un chiffre d'affaire qui dépassait les 400 millions d'euros.

#### ***Les objectifs de Loire Numérique sont de :***

- ▶ Contribuer à structurer la filière TIC dans la Loire par la mise en place d'une réflexion partagée associant l'ensemble des décideurs et acteurs du développement économique.
- ▶ Donner une lisibilité à cette filière.
- ▶ Favoriser l'innovation par l'élaboration de projets communs et la mutualisation des moyens et ressources par la mise en œuvre d'actions collectives
- ▶ Anticiper les évolutions à venir et proposer en conséquence toute solution permettant d'augmenter le niveau d'activité et d'efficacité des entreprises de la filière TIC.

Pour parvenir à réaliser ces objectifs, l'association met en œuvre des actions « Réseau » et des actions « Territoire » :

#### ***ACTIONS « RESEAU »***

- Des services aux adhérents
- Des réunions d'information
- Des actions de promotion
- Des actions collectives
- Des commissions pour partager et innover
- Des commissions pour partager et innover

#### ***ACTIONS « TERRITOIRE »***

- La Veille Inter Pôles
- Le télétravail
- La e-administration

## 2. CONTEXTE SECTORIL

Au sein du vaste ensemble des TIC (télécoms, multimédia, loisirs numériques, micro et nanotechnologie, éditeurs de logiciels, SSII), les éditeurs de logiciels et services représentent en Rhône-Alpes plus de 18 000 emplois et 980 entreprises<sup>1</sup>, soit 2,6 milliards d'euros. Ces chiffres positionnent la Région à la 2<sup>ème</sup> place française en termes de poids économique après l'Ile de France.

Le secteur, à l'instar des tendances nationales, est composé en majorité de petites structures :

- ▶ 78% des entreprises ont moins de 10 salariés, 6% comptent plus de 50 collaborateurs.
- ▶ les grandes entreprises possèdent 70% du CA et des effectifs (plus de 50 collaborateurs).

Ce secteur d'activité doit aujourd'hui **faire face à des enjeux de développement importants** : accroissement de la pression concurrentielle sur un marché de PME, concentration du secteur, un marché tiré par l'offre marketing des grands éditeurs, difficultés d'accès aux grands comptes, pression sur les prix, évolution des modèles de commercialisation (vente de licence, location, ...), une faible présence à l'international,...

Face à ces enjeux, l'accès aux commandes publiques représente une des solutions pour gagner davantage de parts de marché.

## 3. UNE ACTION DU CLUSTER EDITEURS DE LOGICIELS EN RHONE-ALPES

Loire Numérique, association professionnelle sectorielle du numérique en Rhône-Alpes, a mis en place, *dans le cadre général du Cluster Editeurs de Logiciels en Rhône-Alpes* et avec le soutien financier du Conseil Régional Rhône-Alpes et de la DRIRE Rhône-Alpes, un programme de soutien et d'accompagnement des PME (éditeurs de logiciels) Rhônalpines dans leurs démarches d'accès aux marchés publics : **le programme « Marchés Publics Editeurs Rhône-Alpes – MPE 2009 »**.

La démarche cluster en Rhône-Alpes a comme ambition de mettre en réseau les entreprises et les acteurs de l'excellence d'un même pôle d'activités pour renforcer leur compétitivité. L'objectif est de répondre aux défis stratégiques par la mise en place d'actions concrètes.

### 3.1. OBJECTIFS DU PROGRAMME VIS A VIS DES ENTREPRISES PARTICIPANTES

Ce dispositif permettra à un groupe pilote de 24 éditeurs de logiciels Rhônalpins, qui souhaitent diversifier leurs marchés et gagner davantage de part de marché, en accédant aux commandes publiques, de :

- ▶ bénéficier d'une veille des appels d'offres publics spécifiquement adaptée à leurs besoins (Mise à disposition d'une veille adaptée) ;
- ▶ bénéficier d'une formation adaptée pour comprendre la réglementation générale des marchés publics et maîtriser les principales procédures de soumission (accroître leurs compétences en matière de réponses aux appels d'offre publics) ;
- ▶ bénéficier d'un accompagnement "consultant intra-entreprise" dans leurs réponses aux appels d'offres publics (adapter leurs démarches commerciales aux exigences des acheteurs publics).

Ce programme de formation, accompagnement et de veille personnalisée devra les aider à décider et à préparer leur accès aux marchés publics de l'édition de logiciels.

Il d'agit donc, d'encourager et d'encadrer les PME à appréhender les marchés publics du logiciel dans sa globalité et à se positionner de manière pertinente et opérationnelle.

---

<sup>1</sup> Source : Rhône-Alpes Numérique nouvellement ARDI Numérique

### **3.2. TYPOLOGIE DES ENTREPRISES CONCERNEES**

Les entreprises potentiellement concernées par ce programme devront remplir quatre critères, à savoir :

- ▶ l'effectif doit être inférieur à 50 salariés ;
- ▶ l'entreprise doit exercer une activité d'édition de logiciels<sup>2</sup> ;
- ▶ l'établissement doit être implanté sur le territoire Rhône-alpin et l'entreprise doit localiser ses équipes de développement en Rhône-Alpes ;

Compte tenu des différents enjeux et profils des entreprises qui participeraient au programme *Marchés Publics Editeurs*, les 24 entreprises qui seront sélectionnées constitueraient un groupe hétérogène, aux attentes divergentes :

- ▶ des entreprises connaissant les marchés publics, ayant déjà répondu à des appels d'offre publics, mais qui ne sont pas structurées et n'ont pas adapté leurs offres aux exigences des acheteurs publics (leurs attentes seraient de bien connaître les différentes procédures relatives à la commande publique et d'adapter sa démarche commerciale aux exigences des acheteurs publics)
- ▶ des entreprises n'ayant jamais répondu à des appels d'offres publics et qui souhaitent gagner des parts de marché en se positionnant sur les marchés publics. (les attentes des ces entreprises seraient de découvrir la réglementation relatives aux marchés publics et ses principes fondamentaux, connaître les enjeux de la commande publique et comprendre les principale procédures d'achat, pour qu'elles puissent ensuite, adapter sa démarche commerciale)

## **4. DEROULEMENT OPERATIONNEL DU PROGRAMME**

Le programme *Marchés Publics Editeurs* permettrait aux entreprises participantes de :

- ▶ Identifier les annonces de marchés publics à l'aide d'un service de veille spécialisé ;
- ▶ Maitriser les principales procédures de soumission ;
- ▶ Adapter sa démarche commerciale aux exigences des acheteurs publics.

Ce programme propose aux entreprises participantes deux sessions de formation et un accompagnement individuel à la constitution des dossiers de réponses aux appels d'offres publics, par un consultant spécialisé dans les marchés publics et connaissant le secteur de l'édition de logiciels.

Quatre groupes de *six entreprises/groupe* seront constitués pour les deux sessions de formations (2 X 7 heures). Les entreprises seront ensuite accompagnées dans toutes les étapes de leur candidature à un marché public.

Le programme *Marchés Publics Editeurs* comprendra donc, trois axes :

- ▶ *Veille des marchés publics* : cette veille est réalisée par Loire Numérique. Les entreprises recevront tous les 15 jours, tous les nouveaux avis de marchés correspondant à leurs critères de choix ;
- ▶ *Formation initiale à la réponse aux marchés publics* : assurée par un formateur spécialisé dans les marchés publics et connaissant le secteur de l'édition de logiciels ;
- ▶ *Accompagnement individuel par un consultant* : accompagnement des entreprises à la réponse à un appel d'offres public.

---

<sup>2</sup> Une activité d'édition de logiciels consiste à produire une solution informatique générique destinée à la commercialisation. Ce produit logiciel peut-être packagé ou loué.

## DÉROULEMENT DU PROGRAMME

### Lancement

#### Lancement opérationnel

Séminaire de lancement du programme  
Vendredi 27 mars 2009

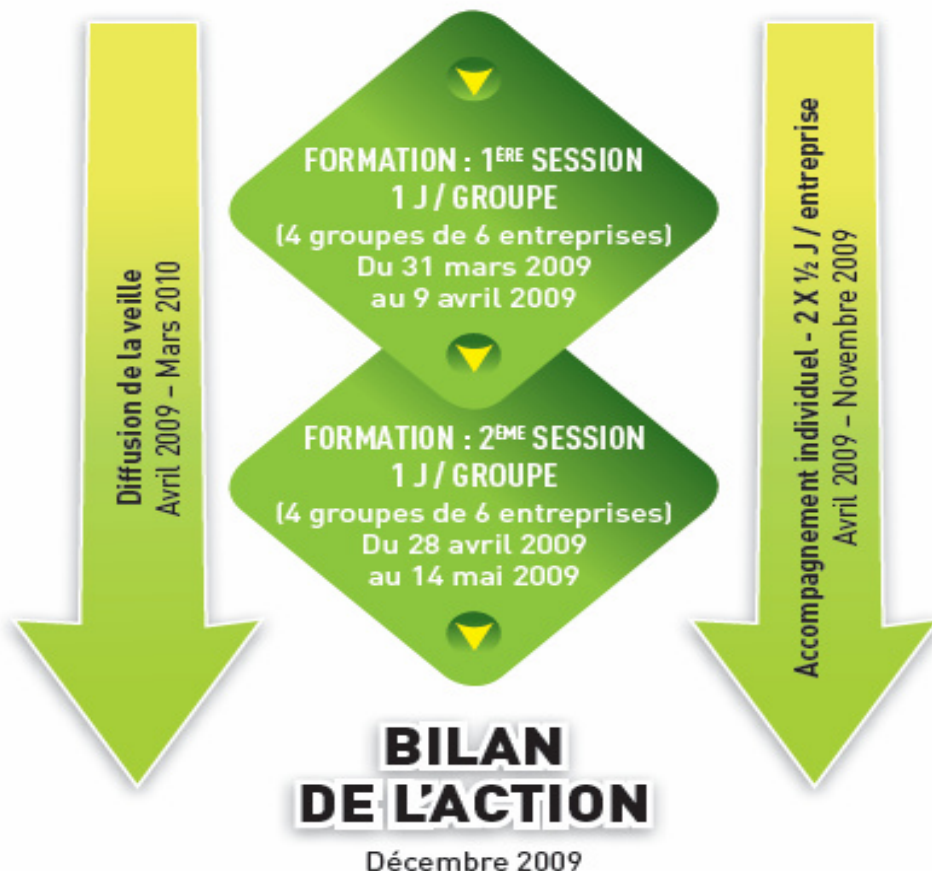


#### Analyse des marchés prospectifs et paramétrage de la veille.

Du 30 mars 2009 au 10 avril 2009



### Mise en œuvre



#### 4.1. LA FORMATION

La formation permettra de :

- Améliorer sa connaissances de la réglementation en vigueur relative aux commandes publiques et de maîtriser les principales procédures d'achats des organismes publics ;
- Développer ses capacités à gagner des marchés publics et adapter sa démarche commerciale aux exigences des acheteurs publics ;
- Favoriser les échanges de bonnes pratiques et de retours d'expériences de marchés publics remportés.

Le pré-programme suivant a été établi à titre indicatif et peut être modifié en fonction des attentes des entreprises et des propositions du formateur :

#### I. **Initiation aux marchés publics : comprendre le sens et « l'esprit » du code des marchés publics**

- a. Appréhension des procédures de marchés publics : Qu'est ce qu'un marché public ?**
  - Présentation de différentes formes de marchés publics ;
  - Présentation d'un accord cadre (champs d'application, avantages et inconvénients)
- b. Identifier les interlocuteurs : Quel est l'organisme adjudicateur ?**
  - Présentation des différents organismes publics acheteurs ;
  - Organisation des acheteurs publics pour l'analyse des réponses.
- c. Contrôler les opportunités pour l'entreprise (PME)**
  - Analyse des informations stratégiques internes de l'entreprise ;
  - Compétence technique ;
  - Disponibilité des équipes ;
  - Gestion des ressources humaines ;
  - Co-traitance ;
  - Flux de trésorerie ;
  - Rentabilité du marché ;
  - Connaissance de la concurrence.
- d. Connaître le cadre réglementaire des marchés publics**
  - MAPA ;
  - Appel d'offre ouvert ;
  - Appel d'offre retreint ;
  - Marché négocié ;
  - Dialogue compétitif ;
  - Les seuils de publicités et de procédure.
- e. Exploiter un marché public ou un accord cadre : Quels sont les documents à connaître ?**
  - Les documents généraux : les formulaires de réponse à un marché publics « DC4, DC5 ... »
  - Le dossier de consultation des entreprises ;

## II. Adapter sa pratique commerciale au code des marchés publics

- a. Les obligations de l'acheteur public**
  - Les principes de transparence et d'égalité de traitement ;
  - Les conditions formelles de mise en concurrence ;
  - La justification de ses choix ;
  - La prévention du délit de favoritisme.
- b. Faire connaître son entreprise**
  - Les règles de référencements appliquées par l'administration ;
  - Les relations commerciales autorisées hors consultation ;
  - La transmission d'information commerciale (devis-échantillon)
- c. Dialoguer avec l'administration**
  - Les demandes d'information auprès de l'administration ;
  - Les procédures autorisant le dialogue ou la négociation ;
  - La proposition de remise de prix ;
  - La formulation de variante ;
  - Les réponses à apporter aux questions de l'acheteur public.
- d. Appliquer les dispositions du contrat**
  - Les modifications autorisées en cours de contrat (avenant, décision de poursuivre)
  - L'application des conditions générales de vente.
- e. Se faire payer par l'administration**
  - Connaître les modalités de paiement ;
  - Accepter le versement de l'avance ;
  - Application de la retenue de garantie ;
  - Constitution de garantie financière
- f. Exercer un recours contre l'administration**

## III. Cas pratique : bâtir une offre commerciale efficace

- a. Les obligations de l'acheteur public ;**
- b. Lecture d'un document de consultation des entreprises :** *L'identification des points clés d'un avis de publicité.*
- c. L'exploitation du DCE :** *Présentation et commentaire des points clés des documents constituant le DCE : l'acte d'engagement, les cahiers des charges, le règlement de la consultation.*
- d. Constitution d'une offre commerciale :** *Comment présenter son mémoire technique et compléter les formulaires DC4, DC5, DC6 ...*
- e. Dialoguer avec l'administration**
- f. Le devoir de motivation des rejets**
- g. Les décideurs :** *« La commission d'appel d'offre, la personne responsable du marché, le rôle de l'élu pour les collectivités locales ».*
- h. Analyse des problèmes rencontrés par les participants :** *des astuces qui peuvent faire la différence.*

#### 4.2. L'ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL

Sur la base d'un marché par entreprise, le consultant doit accompagner chaque entreprise dans toutes les étapes de constitution d'un dossier de réponse à l'appel d'offres public. Le consultant doit apporter à l'entreprise la méthodologie et les outils adaptés au marché sélectionné.

- ▶ *Quels sont les appels d'offres qui m'intéressent ?*
- ▶ *Le marché public correspond-t-il à mes capacités ?*  
L'accompagnement du consultant permettra à l'entreprise de :
  - Apprécier l'opportunité d'une soumission ;
  - Vérifier que le délai avant la remise des dossiers de candidature est suffisant ;
  - Vérifier la capacité de l'entreprise à postuler ;
- ▶ *Etablissement du devis descriptif et estimatif*  
L'accompagnement du consultant permettra à l'entreprise de :
  - Analyser le volet financier de l'offre ;
  - Bien déterminer le prix du marché pour l'offre de l'entreprise, la marge, le prix de la concurrence ;
- ▶ *Définir les critères de pondération*  
L'accompagnement du consultant permettra à l'entreprise de : "Mettre en avant dans le mémoire technique tous les éléments montrant que l'entreprise est apte sur le plan technique à faire face à la demande de l'administration. "
- ▶ *Déterminer les modalités de soumission du marché : Analyser de quelle manière l'entreprise doit répondre en fonction de la taille et de la complexité du marché.*
- ▶ *Etablissement d'un acte de candidature et d'une offre.*

En amont, le consultant participera au comité de sélection destiné à choisir les 24 entreprises bénéficiant du programme *Marchés Publics Editeurs 2009*.

#### 4.3. ASPECTS LOGISTIQUES

##### a. La formation :

Les 24 entreprises sélectionnées pour suivre le programme *Marchés Publics Editeur – 2009* seront réparties en quatre (04) groupes « 6 entreprises / groupe », selon leurs niveaux et leurs attentes du programme. Chaque groupe suivra deux sessions de formation (1 jour chacune).

##### Planning prévisionnel proposé :

<b>Formation : 1er session</b>	<b>du 31/03/09 au 09/04/09</b>	1 <sup>er</sup> groupe	<b>mardi 31 mars 2009</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Les dates de formation ne sont pas définitives, elles peuvent être modifiées suivant les demandes et la disponibilité des formateurs et des membres du groupe.</li> <li>▪ Les lieux vous seront communiqués ultérieurement.</li> </ul>
		2 <sup>e</sup> groupe	<b>jeudi 2 avril 2009</b>	
		3 <sup>e</sup> groupe	<b>mardi 7 avril 2009</b>	
		4 <sup>e</sup> groupe	<b>jeudi 9 avril 2009</b>	
<b>Formation : 2ème session</b>	<b>du 28/04/09 au 14/05/09</b>	1 <sup>er</sup> groupe	<b>mardi 28 avril 2009</b>	
		2e groupe	<b>jeudi 30 avril 2009</b>	
		3e groupe	<b>mardi 12 mai 2009</b>	
		4e groupe	<b>jeudi 14 mai 2009</b>	

L'organisme de formation est chargé d'organiser l'action de formation, d'en assurer le bon déroulement, d'en organiser l'évaluation, de s'assurer de la présence effective des stagiaires et de mettre en place tous les documents de justification destinés aux salariés et employeurs. Les supports pédagogiques seront fournis par le formateur.

La salle de formation peut être soit de type conférence, soit de type réunion, toute équipée avec vidéoprojecteur et rétroprojecteur.

Loire Numérique prend en charge tous les aspects administratifs et commerciaux de la formation. Restent à la charge du formateur tous les frais relatifs à ses déplacements et hébergements personnels.

***NOTA BENE : Les réunions de formation auront lieu au plus proche des entreprises sélectionnées (groupes d'entreprises) et par rapport aux zones concernées (pour rappel zone 1 : Isère, Ain, Savoie, Haute-Savoie ; zone 2 : Rhône, Loire, Drôme, Ardèche) et seront choisies par le comité de pilotage.***

#### ***b. L'accompagnement individuel***

Ce programme d'accompagnement individuel se déroulera du **14 avril 2009** au **30 novembre 2009**.

Les prestations seront réalisées au sein de chaque entreprise bénéficiaire, sur la base de deux (02) rendez-vous individuels d'une demi-journée chacun (**2 X ½ journée par entreprise**).

Pour assurer le bon déroulement de cette mission, la philosophie de travail entre l'entreprise et le cabinet de conseil doit s'inscrire dans une co-construction et un co-engagement. Nous souhaitons privilégier l'expertise partagée et éviter, pour le prestataire, la posture d'expert qui sécurise et déresponsabilise.

Par ailleurs, le cabinet de consultant choisi s'engage à faire signer une attestation de présence aux stagiaires lors de réunions individuelles. Cette feuille de présence lui sera fournie par Loire Numérique.

Dans le cadre de l'évaluation de ce programme, une attention particulière sera portée sur les résultats obtenus par les entreprises participantes grâce à l'accompagnement du consultant et des formateurs. « Ex : *nombre d'appels d'offres candidats / nombre de marchés gagnés* »

#### **4.4. REPONSES ATTENDUS**

Les propositions devront comprendre :

- ▶ une proposition de programme d'intervention, précisant méthodes et moyens pédagogiques ;
- ▶ les méthodes et outils d'évaluations, extraits des supports pédagogiques utilisés avant, pendant et après la formation ;
- ▶ les dates des sessions possibles (cf planning)
- ▶ les profils des formateurs (CV et références)
- ▶ le prix par jour.

Les propositions tarifaires mentionneront la nature des prestations incluses ainsi que le coût des éventuelles prestations optionnelles.

Les propositions pourront faire l'objet d'une présentation ou d'une soutenance devant le comité de pilotage du programme.

**Le comité de pilotage** est composé de Loire Numérique, le Cluster EDIT, de l'ARDI Numérique et des partenaires publics, le Conseil Régional Rhône-Alpes et la DRIRE Rhône-Alpes.

#### ***a. Sélection des prestataires***

Les propositions d'intervention seront examinées par le comité de pilotage. Les critères d'appréciations des candidats sont les suivants :

- ▶ Approche pédagogique et méthodologique, pragmatique et concrète ;

- ▶ Formation et expérience des consultants, dont l'intervention est proposée, dans l'accompagnement de PME du secteur des TIC sur des thématiques liées à l'accès aux marchés publics ;
- ▶ Nature des interventions assurées par chaque consultant, dans le cas où plusieurs consultants sont proposés.
- ▶ Expériences garantissant l'expertise métier propre au secteur de l'édition (*références réalisées*) ;
- ▶ Qualité des formateurs et contenu pédagogique ;
- ▶ Clarté de l'offre proposée;
- ▶ Pertinence de l'offre ;
- ▶ Description et pertinence des livrables proposés.
- ▶ Prix

#### **b. Conditions tarifaires pour chaque lot**

Cette mise en concurrence se présente en deux (02) lots distincts : Formation, Accompagnement Individuels. Les candidats ont la possibilité de présenter une offre pour un ou les deux lots.

Ces indications tarifaires représentent un coût global maximal non négociable ; les frais de déplacement et d'organisation ne sont pas inclus :

- **lot N°1.** Formation : **8 000 € HT** comprenant 8 journées de formation, soit un coût journée de 1 000 € HT.
- **Lot N°2.** Accompagnement individuel : **24 000 € HT** comprenant 48 demi-journées (24 jours) d'intervention « *consulting* », soit un coût journée de 1000 € HT

#### **c. Modalités de règlement**

Les prestataires sélectionnés devront fournir les factures à Loire Numérique

Facturation :

- 20% au démarrage du programme ;
- 30% à l'issue de la 2<sup>ème</sup> étape « 2<sup>ème</sup> session de formation »
- 50% à l'issue de la 4<sup>ème</sup> et dernière phase « Evaluation de l'action »

Règlement : à 60 jours le 5 du mois

Ce cahier des charges fait foi rattaché au bon de commande de la prestation.

#### **d. Délais de remise des offres**

Les offres devront parvenir à Loire Numérique pour lundi 02 mars 2009 à 18h00, délai de rigueur.

Le comité de sélection aura lieu le 5 mars 2009, une réponse vous sera envoyée après cette date.

Ce cahier des charges présente quelques exemples en matière de méthodologie. Les modifications, suggestions et propositions pour accroître la pertinence de l'offre aux entreprises sont les bienvenues.

#### **4.5. CONFIDENTIALITE**

Tous les droits sur l'étude sont la propriété exclusive de **Loire Numérique**. Le(s) prestataire(s) est tenu au secret professionnel et à l'obligation de discrétion pour tout ce qui concerne les faits, informations, études et décisions dont il aura eu connaissance au cours de l'exécution des travaux. Il s'interdit notamment toute communication écrite ou verbale sur ces sujets et toute remise de documents à des tiers sans l'accord préalable du maître d'ouvrage.

#### **4.6. CONTACT**

- Salem NAIT-IDIR : Chargé de mission Intelligence Economique – Loire Numérique  
Tél. +33 (0) 4 77 79 39 30  
Mail : [snaitidir@loire-numerique.com](mailto:snaitidir@loire-numerique.com)
- Fabien SOLER : Animateur, Cluster Edit Software in Rhône-Alpes  
Tél. +33 (0) 6 62 62 22 29  
Mail : [contact@cluster-edit.org](mailto:contact@cluster-edit.org)