

Négociation commerciale : établir une convention entre professionnels

Lorsque des professionnels veulent entamer une relation commerciale, ils négocient les règles de leur relation. Cette négociation commerciale doit avoir été conduite de bonne foi et être formalisée dans une convention écrite. Les règles d'établissement de ces conventions sont différentes selon les professionnels et les produits concernés.

Qu'est ce qu'une convention entre professionnels ?

Après avoir négocié les **bases de leur relation commerciale**, un fournisseur et un distributeur établissent une convention dans laquelle ils indiquent les règles sur lesquelles ils se sont mis d'accord. Cette négociation doit avoir été faite de bonne foi, c'est-à-dire que le distributeur et le fournisseur doivent avoir sincèrement essayé de négocier l'un avec l'autre. En effet, lorsque les négociations n'aboutissent pas à la date butoir à cause d'un manquement à la bonne foi de l'une des parties, celle-ci peut voir sa responsabilité engagée.

Les distributeurs sont les intermédiaires entre un fabricant et un client. Ils achètent des produits (ou des services) à un fabricant pour les revendre à un client final, particulier ou entreprise. Il existe plusieurs types de distributeurs : grossistes, centrales d'achat, magasins spécialisés ou de proximité... L'ensemble des intermédiaires entre l'entreprise et les clients s'appelle le « canal de distribution ».

La convention peut prendre la forme d'un **document unique** ou d'un contrat-cadre auquel s'ajoutent des contrats d'application.

Il existe **plusieurs types de conventions** selon les biens ou les services concernés. Ces conventions sont soumises à des règles différentes (par exemple, informations obligatoires à indiquer). De plus, la qualité du professionnel acheteur (ex : grossiste) joue également un rôle dans les règles d'établissements de la convention.

À savoir

Le fournisseur et le distributeur ne sont pas obligés de conclure une convention écrite lorsque la convention concerne les produits alimentaires suivants :

Fruits et légumes (sauf les pommes de terre de conservation, destinés à être vendus à l'état frais au consommateur)

Viandes fraîches, congelées ou surgelées de volailles et de lapins

Œufs

Miels

Quelles sont les règles d'une convention entre un fournisseur et un grossiste ?

Un grossiste **achète des biens** à un ou plusieurs fournisseurs et **les revend à d'autres professionnels**.

Le client peut aussi bien être un commerçant, un autre grossiste, un transformateur ou encore un professionnel qui s'approvisionne pour les besoins de son activité.

Mentions obligatoires

Lorsqu'un fournisseur souhaite conclure une convention avec un grossiste, celle-ci doit contenir les **informations suivantes** :

Conditions de l'opération de vente des produits ou de la prestation de services

Réductions de prix, types de situations et modalités dans lesquelles des conditions dérogatoires peuvent être appliquées

Services de coopération commerciale (promotions) rendus par le distributeur permettant de favoriser la commercialisation des produits ou des services du fournisseur. Ces services ne doivent pas faire partie des obligations d'achat et de vente. Il faut également indiquer les informations suivantes :

Objet concerné par les services

Date à laquelle ces services s'appliquent

Modalités d'exécution des services

Rémunération pour chaque service

Rémunération globale des services

Autres obligations servant à favoriser la relation commerciale entre le fournisseur et le distributeur (référencement, statistiques, etc.). Il faut préciser pour chaque obligation les informations suivantes :

Objet concerné

Date à laquelle cela s'applique

Modalités d'exécution

Rémunération ou réduction de prix globale s'appliquant à l'ensemble des obligations

Pour tout service ou obligation issue d'un accord conclu avec une entreprise située hors de France liée à l'acheteur

Objet concerné

Date prévue

Modalités d'exécution

Produits auxquels il se rapporte

Date prévue des services (par exemple, date à laquelle une réparation doit avoir lieu)

Modalités d'exécution des services (par exemple, la réparation aura lieu le vendredi de 14h à 17h, 2 ouvriers seront sur place, etc.)

Rémunération pour chaque service

Rémunération globale des services

Objet concerné

Date prévue

Modalités d'exécution

Rémunération ou réduction de prix globale s'appliquant à l'ensemble des obligations

Obligations réciproques auxquelles le fournisseur et le grossiste se sont engagées. La convention doit être établie sur un document unique à part ou dans un ensemble formé par un contrat-cadre et des contrats d'application

Mentions supplémentaires

Des informations supplémentaires doivent être indiquées lorsque la convention porte sur l'achat de produits manufacturés, fabriqués à la demande de l'acheteur ou sur la conception et la production de produits alimentaires pour les besoins particuliers de l'acheteur.

Un fournisseur souhaite conclure une convention avec un distributeur qui achète des produits manufacturés, fabriqués à sa demande pour les intégrer à sa propre production.

Il est interdit d'acheter plus de 500 000 € de produits manufacturés fabriqués à la demande.

La convention doit contenir les **informations complémentaires** suivantes :

Objet de la convention et obligations du vendeur et de l'acheteur

Prix et modalités de détermination du prix

Conditions de facturation et de règlement

Responsabilités respectives de l'acheteur et du vendeur et les garanties

Durée de la convention et modalités de résiliation

Modalités de règlement des conflits vis-à-vis de l'exécution de la convention (par exemple, le tribunal compétent, le droit applicable). Si le vendeur et l'acheteur souhaitent recourir à la médiation, il faut indiquer les modalités de sa mise en place

Lorsque cela est nécessaire, les modalités d'application d'une réserve de propriété (clause selon laquelle le vendeur demeure propriétaire du bien tant que l'acheteur n'a pas versé l'intégralité du prix)

Lorsque la nature de la convention l'exige, règles concernant la propriété intellectuelle entre le vendeur et l'acheteur (par exemple, vente d'un logiciel breveté)

Un vendeur souhaite conclure une convention avec un grossiste qui achète des **produits alimentaires conçus et fabriqués** selon des modalités qui répondent à ses besoins. Ces produits sont ensuite vendus sous la marque du grossiste.

La convention doit contenir les **informations complémentaires** suivantes :

Prix ou critères et modalités de détermination du prix d'achat des produits agricoles qui entrent dans la composition des produits alimentaires. Cela inclut les efforts d'innovation que le fabricant a réalisés à la demande du grossiste.

Clause de révision automatique des prix en fonction de la variation du coût de la matière première agricole ou des produits transformés qui entrent dans la composition des produits alimentaires.

Clause concernant le volume prévisionnel que le distributeur s'engage à faire produire sur une période donnée. Elle doit également prévoir un délai raisonnable de prévenance pour permettre au fabricant d'anticiper les éventuelles variations de volume.

Durée minimale du préavis à respecter en cas de rupture de la relation contractuelle. Il faut aussi prévoir ce que vont devenir les emballages et les produits finis au moment de la rupture du contrat.

Clause de répartition entre le fournisseur et le distributeur des différents coûts qui peuvent s'additionner au cours de la vie du contrat.

Système d'alerte et d'échanges d'informations périodiques entre le fournisseur et le distributeur pour optimiser les conditions d'approvisionnement et limiter les ruptures.

Date de la conclusion de la convention

La convention doit être conclue **au plus tard** à l'une des échéances suivantes :

Le **1^{er} mars** de l'année au cours de laquelle la convention commence à s'appliquer. Le fournisseur doit communiquer ses conditions générales de vente (CGV) dans un délai raisonnable avant cette date.

Dans les **2 mois suivants le point de départ de la période de commercialisation** des produits ou des services d'un cycle de commercialisation particulier (cela concerne les produits ou services qui se vendent sur une période particulière : par exemple, les décorations de Noël à la fin de l'année). Le fournisseur doit communiquer ses conditions générales de vente avant le point de départ de la commercialisation.

Durée de la convention

La convention entre un fournisseur et un grossiste peut être conclue pour **1, 2 ou 3 ans**.

Lorsque la convention est conclue pour une durée de 2 ou 3 ans, elle doit prévoir les modalités selon lesquelles le prix convenu est révisé. Par exemple, l'évolution du prix en fonction des coûts liés aux charges de production (électricité, matières premières, etc.).

Quelles sont les règles d'une convention entre un fournisseur et un distributeur (hors grossiste) ?
--

Les règles diffèrent selon le type de produits sur lequel la convention porte.

Un produit de grande consommation est un produit de consommation courante qui a une date de péremption (exemple : produits alimentaires, produits ménagers, boissons alcoolisées, etc.).

Vous pouvez retrouver la liste des produits grande consommation sur le site de Légifrance.

Mentions obligatoires

Lorsqu'un fournisseur souhaite conclure une convention avec un distributeur pour des produits de grande consommation, il faut obligatoirement que celle-ci contienne les **informations suivantes** :

Barème des prix unitaires avec les conditions générales de vente (CGV) ou les modalités de consultation du barème sur lequel les négociations ont porté

Chaque obligation réciproque à laquelle se sont engagés le fournisseur et le distributeur à l'issue de la négociation commerciale. Il faut également indiquer le prix unitaire de chacune des obligations réciproques.

Chiffre d'affaires prévisionnel

Conditions de l'opération de vente des produits et les réductions de prix. Il faut également indiquer la date à laquelle cela s'applique.

Services de **coopération commerciale** (promotions) rendus par le distributeur permettant de favoriser la commercialisation des produits ou de services du fournisseur. Ces services ne doivent pas faire partie des obligations d'achat et de vente. Il faut également indiquer les informations suivantes :

Objet concerné par les services

Date à laquelle ces services s'appliquent

Modalités d'exécution des services

Rémunération pour chaque service

Rémunération globale des services

Autres obligations servant à favoriser la relation commerciale entre le fournisseur et le distributeur (référencement, statistiques, etc.). Il faut préciser pour chaque obligation les informations suivantes :

Objet concerné

Date à laquelle cela s'applique

Modalités d'exécution

Rémunération ou réduction de prix globale s'appliquant à l'ensemble des obligations

Pénalités en cas de non-respect des obligations contractuelles. Les pénalités logistiques infligées par le distributeur au fournisseur doivent être proportionnées au préjudice subi. Elles ne peuvent pas dépasser 2 % de la valeur des produits commandés dans la catégorie de produit concernée par le manquement. La preuve du manquement et celle du préjudice subi doivent être apportées par le distributeur qui transmet l'avis de pénalité. Une pénalité logistique ne peut pas être infligée pour un manquement survenu plus d'un an auparavant. Des pénalités logistiques peuvent également être infligées par le fournisseur au distributeur dans les mêmes conditions et limites. Lorsque le manquement provient d'une situation exceptionnelle affectant gravement les chaînes d'approvisionnement dans un ou plusieurs secteurs, extérieure au distributeur ou au fournisseur, l'application des pénalités logistiques prévues par le contrat peut être suspendue par décret en Conseil d'État pour une durée maximale de 6 mois renouvelable.

À savoir

En cas d'engagement du fournisseur et du distributeur à des obligations réciproques, une convention distincte doit être établie pour déterminer les modalités de calcul des pénalités définies dans la convention de base. En cas de résiliation de la convention distincte, la convention de base continue d'exister.

Date de conclusion de la convention

Elle doit être conclue **au plus tard** à l'une des échéances suivantes :

Le **1^{er} mars** de l'année au cours de laquelle la convention commence à s'appliquer. Le fournisseur doit communiquer ses conditions générales de vente au moins 3 mois avant cette date (autrement dit avant le **1^{er} décembre**)

Dans les 2 mois suivants le point de départ de la période de commercialisation des produits ou des services d'un cycle de commercialisation particulier (cela concerne les produits ou services qui se vendent sur une période particulière : par exemple, les décorations de Noël à la fin de l'année). Le fournisseur doit communiquer ses conditions générales de vente au moins 2 mois avant le point de départ de la période de commercialisation

Attention

Le distributeur dispose d'un délai de **1 mois à compter de la réception des CGV** pour les accepter, les refuser ou indiquer les conditions qu'il souhaite négocier. Sa réponse doit être justifiée et détaillée.

Durée de la convention

La convention entre un fournisseur et un distributeur peut être conclue pour **1, 2 ou 3 ans**.

Lorsque la convention est conclue pour une durée de 2 ou 3 ans, elle doit prévoir les modalités selon lesquelles le prix convenu est révisé. Par exemple, le prix peut être impacté par l'évolution des coûts liés aux charges de production (électricité, matières premières, etc.).

Le distributeur doit transmettre, avant le **1^{er} septembre** de chaque année, aux ministres chargés de l'agriculture et de l'économie, un document présentant la part de surplus de chiffre d'affaires (CA) qui a été enregistré à la suite d'une revalorisation du prix d'achat des produits alimentaires et agricoles.

Mentions obligatoires

Un fournisseur souhaite conclure une convention avec un distributeur qui achète des produits **manufacturés, fabriqués à sa demande** pour les intégrer à sa propre production. Le montant de ces achats doit être inférieur à 500 000 € .

La convention doit contenir les **informations suivantes** :

Conditions de l'opération de vente des produits ou des prestations de services et les réductions de prix
Lorsque que cela est prévu, les situations et les modalités dans lesquelles des **conditions dérogatoires** de l'opération de vente peuvent être appliquées

Services de coopération commerciale (promotions) rendus par le distributeur permettant de favoriser la commercialisation des produits ou de services du fournisseur. Ces services ne doivent pas faire partie des obligations d'achat et de vente. Il faut également indiquer les informations suivantes :

Objet concerné par les services

Date à laquelle les services doivent avoir lieu

Modalités d'exécution des services

Rémunération pour chaque service

Rémunération globale des services

Autres obligations servant à favoriser la relation commerciale entre le fournisseur et le distributeur (référencement, statistiques, etc.). Il faut préciser pour chaque obligation les informations suivantes :

Objet concerné

Date prévue

Modalités d'exécution

Rémunération ou réduction de prix globale s'appliquant à l'ensemble des obligations

Pour tout service ou obligation issue d'un **accord conclu avec une entreprise située hors de France liée au distributeur**

Objet concerné

Date prévue

Modalités d'exécution

Produits auxquels il se rapporte

Objet de la convention et obligations du fournisseur et du distributeur

Prix et modalités de détermination du prix

Conditions de **facturation et de règlement**

Responsabilités respectives du distributeur et du fournisseur et les garanties

Lorsque cela est nécessaire, les modalités d'application d'une réserve de propriété

Lorsque la nature de la convention l'exige, règles concernant la **propriété intellectuelle** entre le fournisseur et le distributeur (par exemple, vente d'un logiciel breveté)

Durée de la convention et modalités de **résiliation**

Modalités de règlement des conflits concernant l'exécution de la convention. Si le fournisseur et le distributeur souhaitent recourir à la médiation, il faut indiquer les modalités de sa mise en place.

Pénalités en cas de non-respect des obligations contractuelles. Les pénalités logistiques infligées par le distributeur au fournisseur doivent être proportionnées au préjudice subi. Elles ne peuvent pas dépasser 2 % de la valeur des produits commandés dans la catégorie de produit concernée par le manquement. La preuve du manquement et celle du préjudice subi doivent être apportées par le distributeur qui transmet l'avis de pénalité. Une pénalité logistique ne peut pas être infligée pour un manquement survenu plus d'un an auparavant. Des pénalités logistiques peuvent également être infligées par le fournisseur au distributeur dans les mêmes conditions et limites. Lorsque le manquement provient d'une situation exceptionnelle affectant gravement les chaînes d'approvisionnement dans un ou plusieurs secteurs, extérieure au distributeur ou au fournisseur, l'application des pénalités logistiques prévues par le contrat peut être suspendue par décret en Conseil d'État pour une durée maximale de 6 mois renouvelable.

À savoir

En cas d'engagement du fournisseur et du distributeur à des obligations réciproques, une convention distincte doit être établie pour déterminer les modalités de calcul des pénalités définies dans la convention de base. En cas de résiliation de la convention distincte, la convention de base continue d'exister.

Date de conclusion de la convention

Elle doit être conclue **au plus tard** à l'une des échéances suivantes :

Le **1^{er} mars** de l'année au cours de laquelle la convention commence à s'appliquer. Le fournisseur doit communiquer ses conditions générales de vente au moins 3 mois avant cette date (autrement dit avant le **1^{er} décembre**)

Dans les 2 mois suivants le point de départ de la période de commercialisation des produits ou des services d'un cycle de commercialisation particulier (cela concerne les produits ou services qui se vendent sur une période particulière : par exemple, les décorations de Noël à la fin de l'année). Le fournisseur doit communiquer ses conditions générales de vente au moins 2 mois avant le point de départ de la période de commercialisation

Attention

Le distributeur dispose d'un délai raisonnable **compter de la réception des CGV** pour les accepter, les refuser ou indiquer les conditions qu'il souhaite négocier. Sa réponse doit être justifiée et détaillée.

Durée de la convention

La convention entre un fournisseur et un distributeur peut être conclue pour **1, 2 ou 3 ans**.

Lorsque la convention est conclue pour une durée de 2 ou 3 ans, elle doit prévoir les modalités selon lesquelles le prix convenu est révisé. Par exemple, le prix peut être impacté par l'évolution des coûts liés aux charges de

production (électricité, matières premières, etc.). Le distributeur doit transmettre, avant le **1^{er} septembre** de chaque année, aux ministres chargés de l'agriculture et de l'économie, un document présentant la part de surplus de chiffre d'affaires qui a été enregistré à la suite d'une revalorisation du prix d'achat des produits alimentaires et agricoles.

Mentions obligatoires

Un fournisseur souhaite conclure une convention avec un distributeur qui achète des produits alimentaires conçus et fabriqués selon des modalités qui répondent aux besoins du distributeur. Les produits sont ensuite vendus sous la marque du distributeur.

La convention doit contenir les **informations** suivantes :

Conditions de l'opération de vente des produits ou des prestations de services et les réductions de prix

Lorsque que cela est prévu, les situations et les modalités dans lesquelles des **conditions dérogatoires** de l'opération de vente peuvent être appliquées

Services de coopération commerciale (promotion) rendus par le distributeur permettant de favoriser la commercialisation des produits ou de services du fournisseur. Ces services ne doivent pas faire partie des obligations d'achat et de vente. Concernant les services de coopération commerciale, il faut également indiquer les informations suivantes :

Objet concerné

Date prévue

Modalités d'exécution

Rémunération pour chaque service

Rémunération globale

Autres obligations servant à **favoriser la relation commerciale** entre le fournisseur et le distributeur (référencement, statistiques, etc.). Il faut préciser pour chaque obligation les informations suivantes :

Objet concerné

Date prévue

Modalités d'exécution

Rémunération ou réduction de prix globale s'appliquant à l'ensemble des obligations

Pour tout service ou obligation issue d'un **accord conclu avec une entreprise située hors de France** en lien avec le distributeur:

Objet concerné

Date prévue

Modalités d'exécution

Produits auxquels il se rapporte

Prix ou critères et modalités de détermination du prix d'achat des produits agricoles qui entrent dans la composition des produits alimentaires. Cela inclut les efforts d'innovation que le fabricant a réalisés à la demande du distributeur.

Clause de révision automatique des prix en fonction de la variation du coût de la matière première agricole ou des produits transformés qui entrent dans la composition des produits alimentaires

Clause concernant le volume prévisionnel que le distributeur s'engage à faire produire sur une période donnée.

Elle doit également prévoir un délai raisonnable de prévenance pour permettre au fabricant d'anticiper les éventuelles variations de volume.

Durée minimale du préavis à respecter en cas de rupture de la relation contractuelle. Il faut aussi prévoir ce que vont devenir les emballages et les produits finis au moment de la rupture du contrat

Clause de répartition entre le fournisseur et le distributeur **des différents coûts** qui peuvent s'additionner au cours de la vie du contrat

Système d'alerte et d'échange d'informations périodiques entre le fournisseur et le distributeur pour optimiser les conditions d'approvisionnement et limiter les ruptures

Pénalités en cas de non-respect des obligations contractuelles. Les pénalités logistiques infligées par le distributeur au fournisseur doivent être proportionnées au préjudice subi. Elles ne peuvent pas dépasser 2 % de la valeur des produits commandés dans la catégorie de produit concernée par le manquement. La preuve du manquement et celle du préjudice subi doivent être apportées par le distributeur qui transmet l'avis de pénalité. Une pénalité logistique ne peut pas être infligée pour un manquement survenu plus d'un an auparavant. Des pénalités logistiques peuvent également être infligées par le fournisseur au distributeur dans les mêmes conditions et limites. Lorsque le manquement provient d'une situation exceptionnelle affectant gravement les chaînes d'approvisionnement dans un ou plusieurs secteurs, extérieure au distributeur ou au fournisseur, l'application des pénalités logistiques prévues par le contrat peut être suspendue par décret en Conseil d'État pour une durée maximale de 6 mois renouvelable.

À savoir

En cas d'engagement du fournisseur et du distributeur à des obligations réciproques, une convention distincte doit être établie pour déterminer les modalités de calcul des pénalités définies dans la convention de base. En cas de résiliation de la convention distincte, la convention de base continue d'exister.

Date de conclusion de la convention

Elle doit être conclue **au plus tard** à l'une des échéances suivantes :

Le **1^{er} mars** de l'année au cours de laquelle la convention commence à s'appliquer. Le fournisseur doit communiquer ses conditions générales de vente (CGV) au moins 3 mois avant cette date (autrement dit avant le **1^{er} décembre**)

Dans les 2 mois suivants le point de départ de la période de commercialisation des produits ou des services d'un cycle de commercialisation particulier (cela concerne les produits ou services qui se vendent sur une période particulière : par exemple, les décorations de Noël à la fin de l'année). Le fournisseur doit communiquer ses conditions générales de vente au moins 2 mois avant le point de départ de la période de commercialisation

Attention

Le distributeur dispose d'un délai raisonnable **à compter de la réception des CGV** pour les accepter, les refuser ou indiquer les conditions qu'il souhaite négocier. Sa réponse doit être justifiée et détaillée.

Durée de la convention

La convention entre un fournisseur et un distributeur peut être conclue pour **1, 2 ou 3 ans**.

Lorsque la convention est conclue pour une durée de 2 ou 3 ans, elle doit prévoir les modalités selon lesquelles le prix convenu est révisé. Par exemple, le prix peut être impacté par l'évolution des coûts liés aux charges de production (électricité, matières premières, etc.). Le distributeur doit transmettre, avant le **1^{er} septembre** de chaque année, aux ministres chargés de l'agriculture et de l'économie, un document présentant la part de surplus de chiffre d'affaires qui a été enregistré à la suite d'une revalorisation du prix d'achat des produits alimentaires et agricoles.

Quelles sont les sanctions en cas de non-respect des règles ?

Pour tout manquement aux règles d'établissement et d'application d'une convention entre professionnels une des amendes administratives suivantes peut être appliquée :

Si le manquement est commis par une entreprise individuelle, l'amende peut s'élever à 75 000 €. En cas de récidive dans un délai de 2 ans à partir de la première sanction, le montant maximum passe à 150 000. €

Si le manquement est commis par une société, l'amende peut s'élever à 375 000 €. En cas de récidive dans un délai de 2 ans à partir de la première sanction, le montant maximum passe à 750 000 € .

En cas de non-respect de l'échéance pour conclure la convention lorsque cela est nécessaire, une des amendes administratives suivantes peut être appliquée :

Si le manquement est commis par une entreprise individuelle, le montant ne peut pas dépasser 200 000 €. En cas de récidive dans un délai de 2 ans à partir de la première sanction, le montant maximum passe à 400 000 € .

Si le manquement est commis par une société, l'amende peut s'élever à 1 000 000 €. En cas de récidive dans un délai de 2 ans à partir de la première sanction, le montant maximum passe à 2 000 000 € .

Conditions de vente – Prix

Et aussi...

- Conditions générales de vente (CGV)
- Délais de paiement entre professionnels et pénalités de retard

Pour en savoir plus

- Liste des produits de grande consommation
Source : Legifrance

Où s'informer ?

- **Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (DGCCRF)**

Si vous souhaitez signaler une difficulté rencontrée avec un commerçant

Sur internet

Vous pouvez utiliser le site Signal Conso.

La DGCCRF et le commerçant concerné seront informés de votre démarche.

Par téléphone

0809 540 550

Numéro non surtaxé

Heures d'ouverture :

Lundi et mardi : de 8h30 à 12h30 et de 13h15 à 17h15

Mercredi : de 13h15 à 17h15

Jeudi : de 8h30 à 12h30

Vendredi : de 8h30 à 16h

Par courrier

DGCCRF – RéponseConso – BP 60 – 34935 Montpellier Cedex 9

- Direction régionale de l'économie, de l'emploi, du travail et des solidarités (Dreets, ex-Direccte)

Textes de référence

- Code de commerce : articles L441-3 à L441-7
Conventions écrites
- Code de commerce : article L441-17
Pénalités



Ville de Palavas-les-Flots

Mairie de Palavas-les-Flots

Horaires : Du lundi au vendredi de 8h30 à 12h et de 13h30 à 17h.

Adresse : 16 Boulevard Maréchal Joffre – BP 106 – 34250 Palavas-les-Flots

Tél. : 04 67 07 73 00