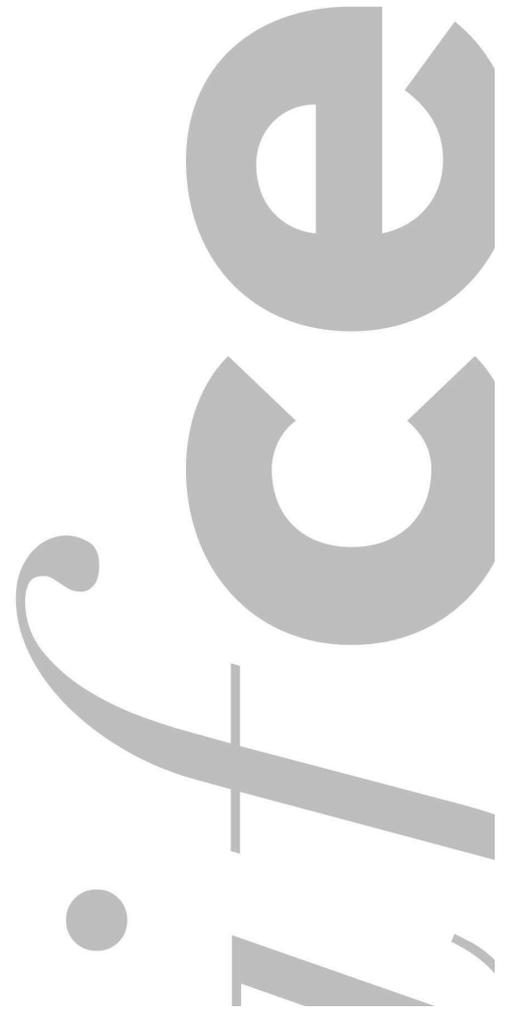


ifce

institut français
du **cheval**
et de l'**équitation**



**Appel à concurrence dans le cadre
d'une procédure adaptée n°37**

Etude et baromètre de satisfaction

Année 2017-2018

+33 (0)8 11 90 21 31
www.ifce.fr

Sommaire

| | |
|---------------------------------------------------------------------|----|
| 1 L'objet de l'appel à concurrence | 3 |
| 2 Le contexte | 3 |
| 3 Les objectifs | 4 |
| 4 Les attentes de l'appel à concurrence..... | 4 |
| 4.1 <i>Le prestataire</i> | 4 |
| 4.2 <i>Le contenu</i> | 5 |
| 5 Conditions particulières | 11 |
| 5.1 <i>Identification de l'établissement passant commande</i> | 11 |
| 5.2 <i>Délais et contacts</i> | 11 |
| 5.3 <i>Modalités de paiement</i> | 12 |
| 5.4 <i>Les livrables</i> | 12 |
| 5.5 <i>Contenu et présentation de la proposition</i> | 13 |
| 5.6 <i>Durée de validité des offres</i> | 13 |
| 5.7 <i>Durée du marché</i> | 13 |
| 5.8 <i>Prix</i> | 13 |
| 6 Classement des offres | 14 |
| 7 Attestation sur l'honneur | 23 |

1 L'objet de l'appel à concurrence

Le présent appel à concurrence concerne le baromètre de satisfaction, l'étude de notoriété et la réalisation d'enquêtes et/ou leur traitement statistique.

Le marché à bons de commande soumis au code des marchés publics article 28, prendra effet au jour de sa notification. Les commandes peuvent être effectuées jusqu'au dernier jour du marché. L'objectif étant que les premières études soient lancées mi-septembre 2017.

La durée du marché est actif de la date de prise d'effet (août-septembre 2017) jusqu'au 31 décembre 2018.

Le marché se compose de 8 lots (dont 3 optionnels). Le prestataire doit répondre aux 8 lots sinon son offre ne sera pas étudiée.

2 Le contexte

L'établissement public national à caractère administratif Institut français du cheval et de l'équitation (Ifce) est placé sous la double tutelle des Ministères chargés de l'Agriculture et des Sports. L'Ifce est un opérateur public, prestataire de services destinés à l'ensemble des acteurs de la filière cheval, à la demande de l'État, des organisations socioprofessionnelles et des collectivités locales.

3 Les objectifs

Le premier objectif est d'évaluer la satisfaction des clients de l'Ifce et son évolution à travers un dispositif exploitable aussi bien à l'échelle des gammes de prestations qu'au niveau national à l'échelle des marques et de l'établissement.

La satisfaction devient un outil de pilotage, à 2 niveaux au moins :

- Au niveau de la direction générale et de la direction du marketing & de la communication
- Au niveau des responsables de gamme

pour avoir une double vision sur :

- Une satisfaction plus complète par gamme et prestation
- Une consolidation annuelle pour l'ensemble de l'organisation

Le second objectif est de mesurer la notoriété de l'Ifce et de ses marques auprès du grand public et auprès des différentes populations liées de près ou de loin au monde du cheval. Cette étude, a été menée en 2015 et 2016, et il est envisagé de la reconduire tous les 2 ans.

A noter, ces objectifs seront réalisés en fonction des évolutions du contexte de l'Ifce.

4 Les attentes de l'appel à concurrence

4.1 Le prestataire

- > Un prestataire expérimenté dans le domaine marketing et commercial (satisfaction, gestion de la relation clients, fidélisation client...) et des technologies employées (statistique et informatique)
- > Un prestataire apte à réaliser des prestations de qualité selon le calendrier prévu lors de la commande.
- > Un prestataire apte à mobiliser des moyens d'enquête et de traitement adaptés et à proposer des choix méthodologiques pertinents au vue des contraintes et des objectifs.

4.2 Le contenu

Lot 1 : Baromètre de satisfaction

Périmètre : Analyse nationale consolidée & analyse par gamme de prestations

Gammes : SIRE, Formation stagiaires et Formation acheteurs, Connaissance - Editions

Méthodologie : Questionnaires à froid (enquêtes téléphoniques par le prestataire). L'Ifce dispose d'un dossier de contacts qualifiés par gammes.

Volumétrie des enquêtes :

- Une vague de 400 enquêtes sur la période d'octobre 2017 à janvier 2018 réalisée en 2 questionnaires (répartition variable au sein des 400 enquêtes).
- Une vague de 400 enquêtes sur la période de novembre à décembre sur un seul questionnaire en 2017.
- Une vague de 400 enquêtes sur la période de septembre à novembre 2018, divisée en 2 questionnaires (répartition variable au sein des 400 enquêtes)
- Une vague de 400 enquêtes sur la période de novembre à décembre sur un seul questionnaire en 2018

Les questionnaires :

Appui à la conception/aménagement des questionnaires de suivi par enquête téléphonique externe selon les informations recherchées.

Chaque questionnaire comprend entre :

- 20 et 80 questions spécifiques à la gamme. NB : une dizaine de questions portant sur la satisfaction des produits web (infochevaux, equipaedia...) sont intégrées au questionnaire Éditions et au questionnaire SIRE pour bénéficier de leur échantillonnage client et fera l'objet d'une consolidation finale.
- La fiche signalétique prendra en compte les champs de la fiche client du

CRM

Analyses des résultats et rendus :

- Réalisation d'analyses factorielles sur chaque dimension de la qualité de service.
- Mesure des écarts avec années précédentes.
- Calculs à partir des réponses en pourcentage et pour chaque question et chaque thème, d'une note de satisfaction sur 20.
- Synthèse et conseil de valorisation des résultats d'analyse à l'échelle de chaque gamme et au niveau national (consolidation des résultats, outil de pilotage national de suivi, analyse par marques stratégiques Haras nationaux et Cadre Noir).

Lot 2 (optionnel): Baromètre de satisfaction vague supplémentaire

Périmètre : Analyse nationale consolidée & analyse par gamme de prestations

Gammes : Nouvelles gammes (à définir)

Méthodologie : Questionnaires à froid (enquêtes téléphoniques par le prestataire)

Volumétrie des enquêtes :

- Une vague de 100 à 400 enquêtes sur une période à définir. (répartition des questionnaires variables au sein des enquêtes de ce lot).

Les questionnaires :

Appui à la conception/aménagement des questionnaires de suivi par enquête téléphonique externe selon les informations recherchées.

Chaque questionnaire comprend entre :

- 20 et 80 questions spécifiques à la gamme. NB : une dizaine de questions portant sur la satisfaction des produits web (infochevaux, equipaedia...) sont intégrées au questionnaire Éditions et au questionnaire SIRE pour bénéficier de leur échantillonnage client et fera l'objet d'une

consolidation finale.

- Auxquelles s'ajoutent, l'évaluation de la qualité de service de nos points contact clients. Ils seront traités de manière transversale avec chacune des gammes pour lier le canal de distribution à une expérience de consommation. On peut citer en particulier : La plate forme téléphonique, les points équi info en territoire, les sites Internet.
- La fiche signalétique prendra en compte les champs de la fiche client du CRM

Analyses des résultats et rendus :

- Réalisation d'analyses factorielles sur chaque dimension de la qualité de service.
- Mesure des écarts avec années précédentes (s'il y a)
- Calculs à partir des réponses en pourcentage et pour chaque question et chaque thème, d'une note de satisfaction sur 20.
- Synthèse et conseil de valorisation des résultats d'analyse à l'échelle de chaque gamme et au niveau national (consolidation des résultats, outil de pilotage national de suivi, analyse par marques stratégiques Haras nationaux et Cadre Noir).

Lot 3 : Enquête de satisfaction auprès du public des Galas et présentations publiques du Cadre noir

Descriptif

- Méthodologie : questionnaire à froid avec enquêtes téléphoniques. L'Ifce dispose grâce à un système de billetterie en ligne d'un dossier de contacts qualifiés.
- une enquête est à prévoir
- Gestion des quotas à prévoir (100 à 200 personnes)
- Questionnaire de 20 à 40 Questions et la fiche signalétique (prendra en compte les champs de la fiche client du CRM).
- Période : Une à 2 semaines après le gala du Cadre noir de Saumur sélectionné (16 et 17 septembre 2017)
- Appui à la conception des questionnaires.
- Traitement et analyse des retours ou réalisation des enquêtes/entretiens

- L'analyse/la synthèse

L'ensemble de ce dispositif de satisfaction devra pouvoir être intégré dans certaines de ses dimensions à l'analyse et au suivi national de la satisfaction client (lot 1).

Lot 4 : Etude de notoriété de l'Ifce et de ses marques (questionnaire à froid avec enquête téléphonique)

Descriptif

- Méthodologie existante qui a permis de définir deux vagues d'enquêtes ("point 0" et "point 1") pour servir d'étalon aux mesures suivantes : questionnaire à froid avec enquêtes téléphoniques
- Gestion des quotas à prévoir (1000 personnes)
- Questionnaire de 20 à 40 questions environs
- Période : septembre 2018 (à confirmer)
- Appui à la conception des questionnaires
- Fournir le fichier de personnes
- Traitement et analyse des retours ou réalisation des enquêtes/entretiens
- L'analyse / la synthèse

L'ensemble de ce dispositif de notoriété devra pouvoir être intégré dans certaines de ses dimensions à l'analyse et au suivi national de la satisfaction client (lot 1).

Lot 5 Enquêtes de satisfaction sur les produits ou services (questionnaire auto-administré)

Périmètre : analyse par gamme de prestations

Gammes : Patrimoine visiteurs du Cadre noir & image du Cadre noir

Volumétrie des enquêtes :

- vague de 200 enquêtes sur un seul questionnaire.

Descriptif

- Méthodologie à définir par le prestataire, la plus pertinente au regard des contraintes et objectifs (questionnaire auto-administré contrôlé sur site, etc.)
- Gestion des quotas à prévoir (100 à 200 personnes)
- Questionnaire de 20 à 30 questions environs

- Période : avril à mai 2018
- Appui à la conception des questionnaires (ou actualisation)
- Traitement et analyse des retours ou réalisation des enquêtes/entretiens
- L'analyse / la synthèse

L'ensemble de ce dispositif de satisfaction devra pouvoir être intégré dans certaines de ses dimensions à l'analyse et au suivi national de la satisfaction client (lot 1).

Lot 6 Enquêtes de satisfaction sur les produits ou services (questionnaire auto-administré)

Périmètre : Analyse nationale consolidée & analyse par gamme de prestations

Gammes : Connaissance - Diffusion sur internet

Volumétrie des enquêtes :

- vague de 400 enquêtes divisée en 3 questionnaires (répartition variable au sein des 400 enquêtes avec un minimum de 100 répondants par questionnaire).

Descriptif

- Méthodologie à définir par le prestataire, la plus pertinente au regard des contraintes et objectifs (questionnaire auto-administré sur internet, emailing, etc.)
- Gestion des quotas à prévoir (100 à 200 personnes)
- Questionnaire de 20 à 30 questions environs
- Période : septembre à décembre 2017
- Appui à la conception des questionnaires
- Traitement et analyse des retours ou réalisation des enquêtes/entretiens
- L'analyse / la synthèse

L'ensemble de ce dispositif de satisfaction devra pouvoir être intégré dans certaines de ses dimensions à l'analyse et au suivi national de la satisfaction client (lot 1).

Lot 7 (Optionnel) : Enquêtes de satisfaction sur d'autres produits ou services (questionnaire auto-administré)

Descriptif

- Méthodologie à définir par le prestataire, la plus pertinente au regard des contraintes et objectifs (questionnaire auto-administré...)
- Gestion des quotas à prévoir (100 à 200 personnes)
- Questionnaire de 20 questions environs
- Période : à définir
- Appui à la conception des questionnaires
- Traitement et analyse des retours ou réalisation des enquêtes/entretiens
- L'analyse / la synthèse

L'ensemble de ce dispositif de satisfaction devra pouvoir être intégré dans certaines de ses dimensions à l'analyse et au suivi national de la satisfaction client (lot 1).

Lot 8 (Optionnel) : Enquêtes de satisfaction/études de marché/enquête d'opportunité sur d'autres produits ou services (questionnaire à froid avec enquête téléphonique)

Descriptif

- Méthodologie à définir par le prestataire, la plus pertinente au regard des contraintes et objectifs (questionnaire à froid avec enquêtes téléphoniques)
- Gestion des quotas à prévoir (100 à 200 personnes)
- Questionnaire de 20 à 40 questions environs
- Période : à Définir
- Appui à la conception des questionnaires
- Traitement et analyse des retours ou réalisation des enquêtes/entretiens
- L'analyse / la synthèse

Si l'enquête concerne une étude de satisfaction, le dispositif de satisfaction devra pouvoir être intégré dans certaines de ses dimensions à l'analyse et au suivi national de la satisfaction client (lot 1).

5 Conditions particulières

5.1 Identification de l'établissement passant commande

Institut français du cheval et de l'équitation
Direction marketing et communication
83/85 boulevard Auriol
75013 PARIS

5.2 Délais et contacts

Date limite de remise des réponses :

Jeudi 17 août 2017 à 12 heures

Les réponses doivent être transmises à l'adresse ci-dessous et en priorité **par voie électronique** :

IFCE
Services Généraux – Cellule Achats
Route de Troche – B.P 6
19231 ARNAC POMPADOUR CEDEX
achats@ifce.fr

Personne à contacter pour toute demande de renseignements techniques :

IFCE
Direction marketing et communication
Elodie ROBIN
Chargée de communication
Tel : 01 44 67 06 67
elodie.robin@ifce.fr

Emilie GOBERT
Directrice marketing et communication

Tel : 05 46 74 80 12
emilie.gobert@ifce.fr

Personne à contacter pour toute demande de renseignements administratifs et/ou réglementaires :

IFCE
Services Généraux – Cellule Achats
Route de Troche – BP 6
19231 ARNAC POMPADOUR CEDEX
Tel : 05 55 73 83 23 ou 05 55 97 10 45
achats@ifce.fr

5.3 Modalités de paiement

Le paiement est effectué par virement, dans un délai de 30 jours, sur présentation de la facture, précisant le numéro de marché.

La facture, en format papier ou dématérialisée, sera adressée à l'établissement référencé au paragraphe 5.1.

Les factures portent, outre les mentions légales, les indications suivantes :

- Le numéro du marché,
- Nom et adresse du créancier,
- Numéro de son compte bancaire ou postal,
- Montant hors TVA de la prestation livrée,
- Taux et montant de la TVA,
- Montant total TVA incluse,
- Date de la facturation,
- Période sur laquelle porte la facturation.

5.4 Les livrables

Livrables : Données brutes, Données traitées, Plans d'actions et synthèse (support électronique compatible et lisible avec Libre office).

Deux réunions de lancement de chaque comité de pilotage (Lots 1 et 3) sont à

prévoir ainsi que deux réunions de restitution des travaux (Lots 1 et 3) .

Une réunion de travail et une réunion de restitution des travaux sont à prévoir (Lots 4).

Deux réunions de travail et deux réunions de restitution des travaux sont à prévoir (lots 5 et 6)

Lieux : Paris ou à déterminer

Attention : tous les documents relatifs au marché, facture comprise, doivent obligatoirement comporter le numéro du marché.

5.5 Contenu et présentation de la proposition

Chaque réponse devra contenir :

1. La présentation de la société et ses références dans le domaine du marketing et des études stratégiques ;
2. La méthodologie proposée (mode, quotas...) ;
3. Engagement du candidat sur les délais de réalisation des prestations après réception de la commande ;
4. Un relevé d'identité bancaire ;
5. Une attestation sur l'honneur en application des articles 45-47-48-49 & 50 de l'ordonnance du 23/07/2015 relative au code des marchés publics (modèle joint en annexe) ;
6. L'acte d'engagement (ATTRI1).

Les contrats sont régis par les lois et règlements français exclusivement. Il est précisé que tout document ou correspondance relatif au marché devra être rédigé en langue française exclusivement.

5.6 Durée de validité des offres

Le contenu et le prix proposés engagent le candidat pendant une durée de trois mois après la date limite de remise des offres.

5.7 Durée du marché

Le marché est actif à la date de notification jusqu'au 31 décembre 2018.

5.8 Prix

Cf. fiches « Proposition de prix » à compléter.

Les prix doivent être présentés sous la forme de prix forfaitaire par lot net hors taxe

Le titulaire a la charge de tous les frais annexes éventuels (déplacements et restauration de l'intervenant pour réunions de travail et restitutions des travaux divers...). Les frais annexes doivent **obligatoirement** être intégrés au prix forfaitaire du lot.

Les prix ne peuvent comporter plus de deux décimales.

Les candidats certifieront avoir établi leurs prix conformément à la réglementation en vigueur au jour de l'établissement de l'offre.

Les prix sont fermes pendant la première année d'exécution du marché. Ils sont ajustables à partir du treizième mois d'exécution du marché sur présentation d'un nouveau tarif, soumis à l'approbation de la personne publique. En cas d'augmentation égale ou supérieure à 3%, la personne publique se réserve le droit de résilier le marché sans préavis ni indemnité.

| |
|----------------------------------|
| <h2>6 Classement des offres</h2> |
|----------------------------------|

Les offres seront évaluées selon les critères suivants :

- Qualité de la solution (méthodes, rendus,...) et références dans le domaine : 30 %
- Délais de réponse après commande et de réalisation : 30 %
- Proposition financière : 40 %

Sur la base du prix indiqué dans la grille tarifaire financière de chaque lot, jointe au présent cahier des charges, obligatoirement complétée par le candidat (seul support de prix pris en compte).

Proposition de prix

Lot 1 : Baromètre de satisfaction

| Désignation | Prix forfaitaire HT | Méthodologie proposée |
|-------------|---------------------|-----------------------|
| | | |
| | | |

TVA applicable :.....

Délai de réalisation de la prestation, après émission du bon de commande :

.....

A le

Désignation du candidat

(raison sociale, SIRET, NAF, adresse, téléphone, mail)

Nom, prénom et qualité du signataire

Cachet et signature

Lot 2 (optionnel): Baromètre de satisfaction vague supplémentaire

| Désignation | Prix forfaitaire HT | Méthodologie proposée |
|--------------------|----------------------------|------------------------------|
| | | |
| | | |

TVA applicable :.....

Délai de réalisation de la prestation, après émission du bon de commande :

.....

A le

Désignation du candidat

(raison sociale, SIRET, NAF, adresse, téléphone, mail)

Nom, prénom et qualité du signataire

Cachet et signature

Lot 3 : Enquête de satisfaction auprès du public des Galas et présentations publiques du Cadre Noir

| Désignation | Prix forfaitaire HT | Méthodologie proposée |
|-------------|---------------------|-----------------------|
| | | |
| | | |

TVA applicable :.....

Délai de réalisation de la prestation, après émission du bon de commande :

.....

A le

Désignation du candidat

(raison sociale, SIRET, NAF, adresse, téléphone, mail)

Nom, prénom et qualité du signataire

Cachet et signature

Lot 4 : Etude de notoriété de l'Ifce et de ses marques
(questionnaire à froid avec enquête téléphonique)

| Désignation | Prix forfaitaire HT | Méthodologie proposée |
|-------------|---------------------|-----------------------|
| | | |
| | | |

TVA applicable :.....

Délai de réalisation de la prestation, après émission du bon de commande :

.....

A le

Désignation du candidat

(raison sociale, SIRET, NAF, adresse, téléphone, mail)

Nom, prénom et qualité du signataire

Cachet et signature

**Lot 5 : enquêtes de satisfaction sur d'autres produits ou services
(questionnaire auto-administré)**

| Désignation | Prix forfaitaire HT | Méthodologie proposée |
|-------------|---------------------|-----------------------|
| | | |
| | | |

TVA applicable :.....

Délai de réalisation de la prestation, après émission du bon de commande :

.....

A le

Désignation du candidat

(raison sociale, SIRET, NAF, adresse, téléphone, mail)

Nom, prénom et qualité du signataire

Cachet et signature

**Lot 6 : enquêtes de satisfaction sur d'autres produits ou services
(questionnaire auto-administré)**

| Désignation | Prix forfaitaire HT | Méthodologie proposée |
|-------------|---------------------|-----------------------|
| | | |
| | | |

TVA applicable :.....

Délai de réalisation de la prestation, après émission du bon de commande :

.....

A le

Désignation du candidat

(raison sociale, SIRET, NAF, adresse, téléphone, mail)

Nom, prénom et qualité du signataire

Cachet et signature

Lot 7 (Optionnel) : Enquêtes de satisfaction sur d'autres produits ou services (questionnaire auto-administré)

| Désignation | Prix forfaitaire HT | Méthodologie proposée |
|-------------|---------------------|-----------------------|
| | | |
| | | |

TVA applicable :.....

Délai de réalisation de la prestation, après émission du bon de commande :

.....

A le

Désignation du candidat

(raison sociale, SIRET, NAF, adresse, téléphone, mail)

Nom, prénom et qualité du signataire

Cachet et signature

Lot 8 (Optionnel) : Enquêtes de satisfaction/études de marché/enquête d'opportunité sur d'autres produits ou services (questionnaire à froid avec enquête téléphonique)

| Désignation | Prix forfaitaire HT | Méthodologie proposée |
|-------------|---------------------|-----------------------|
| | | |
| | | |

TVA applicable :.....

Délai de réalisation de la prestation, après émission du bon de commande :

.....

A le

Désignation du candidat

(raison sociale, SIRET, NAF, adresse, téléphone, mail)

Nom, prénom et qualité du signataire

Cachet et signature

7 Attestation sur l'honneur

Je soussigné

.....

En qualité de

Agissant pour le compte de (société) :

..... (ou en mon nom propre)

Adresse :

.....

CERTIFIE SUR L'HONNEUR QUE :

- la société que je représente a satisfait à ses obligations fiscales et sociales ;
- la société que je représente n'a pas fait l'objet d'une interdiction de concourir ;
- la société que je représente n'a pas fait l'objet, au cours des cinq dernières années, d'une condamnation inscrite au bulletin n° 2 du casier judiciaire pour les infractions visées aux articles L.8221-1, L.8221-3, L.8251-1, L.8231-1 et L.8241-1 du Code du travail.

Fait à le

Les sites de l'Institut Français du Cheval et de l'Équitation

| | | | |
|---------------------------------------------------|------------------------------------|-------|---------------------------|
| Site administratif de PARIS (75) | 83-85 Bd Vincent Auriol | 75013 | PARIS |
| Site I.F.C.E. de SAUMUR (49) Siège social | Terrefort BP207 | 49411 | SAUMUR Cedex |
| Site administratif de POMPADOUR (19) | Route de Troche BP6 | 19231 | ARNAC POMPADOUR Cedex |
| Site I.F.C.E. d'AURILLAC (15) | Avenue de Julien | 15000 | AURILLAC |
| Site I.F.C.E. de BESANCON (25) | 52 rue de Dôle BP1919 | 25020 | BESANCON |
| Site I.F.C.E. de CLUNY (71) | 2 rue Porte des Prés | 71250 | CLUNY |
| Site I.F.C.E. de GELOS (64) | 1 rue du Maréchal Leclerc | 64110 | GELOS |
| Site I.F.C.E. de LA ROCHE SUR YON (85) | 21 rue Gallieni BP317 | 85008 | LA ROCHE SUR YON Cedex |
| Site I.F.C.E. des BREVIAIRES (78) | Route du Perray | 78610 | LES BREVIAIRES |
| Site I.F.C.E. du LION D'ANGERS (49) | Domaine de l'Isle Briand | 49220 | LE LION D'ANGERS |
| ESCE du PIN (61) | Les écuries du bois | 61310 | EXMES |
| Site I.F.C.E. de MONTIER EN DER (51) | Chemin Pré-Pêcheur | 52220 | MONTIER EN DER |
| Site I.F.C.E. de RODEZ (12) | Rue Eugène Loup | 12003 | RODEZ Cedex |
| Site I.F.C.E. de ROSIERES AUX SALINES (54) | 1 rue Léon Bocheron | 54110 | ROSIÈRES AUX SALINES |
| Site I.F.C.E. de SAINT-LÔ (50) | Route de Paris BP360 | 50010 | SAINT LO |
| Site I.F.C.E. de SAINTES (17) | 2 avenue Jourdan | 17100 | SAINTE |
| Site I.F.C.E. d'UZES (30) | Chemin Mas de Tailles | 30700 | UZES |
| Site I.F.C.E. de VILLENEUVE SUR LOT (47) | BP303 | 47303 | VILLENEUVE SUR LOT |
| Site I.F.C.E. d'HENNEBONT (56) | Rue Victor Hugo BP127 | 56700 | HENNEBONT |
| Site I.F.C.E. de LAMBALLE (22) | Place du champ de foire BP10528 | 22405 | LAMBALLE Cedex |

| | | | |
|----------------------------------------------------|----------------------|-------|-----------|
| Station Expérimentale de CHAMBERET (19) | Domaine de la Valade | 19370 | CHAMBERET |
|----------------------------------------------------|----------------------|-------|-----------|