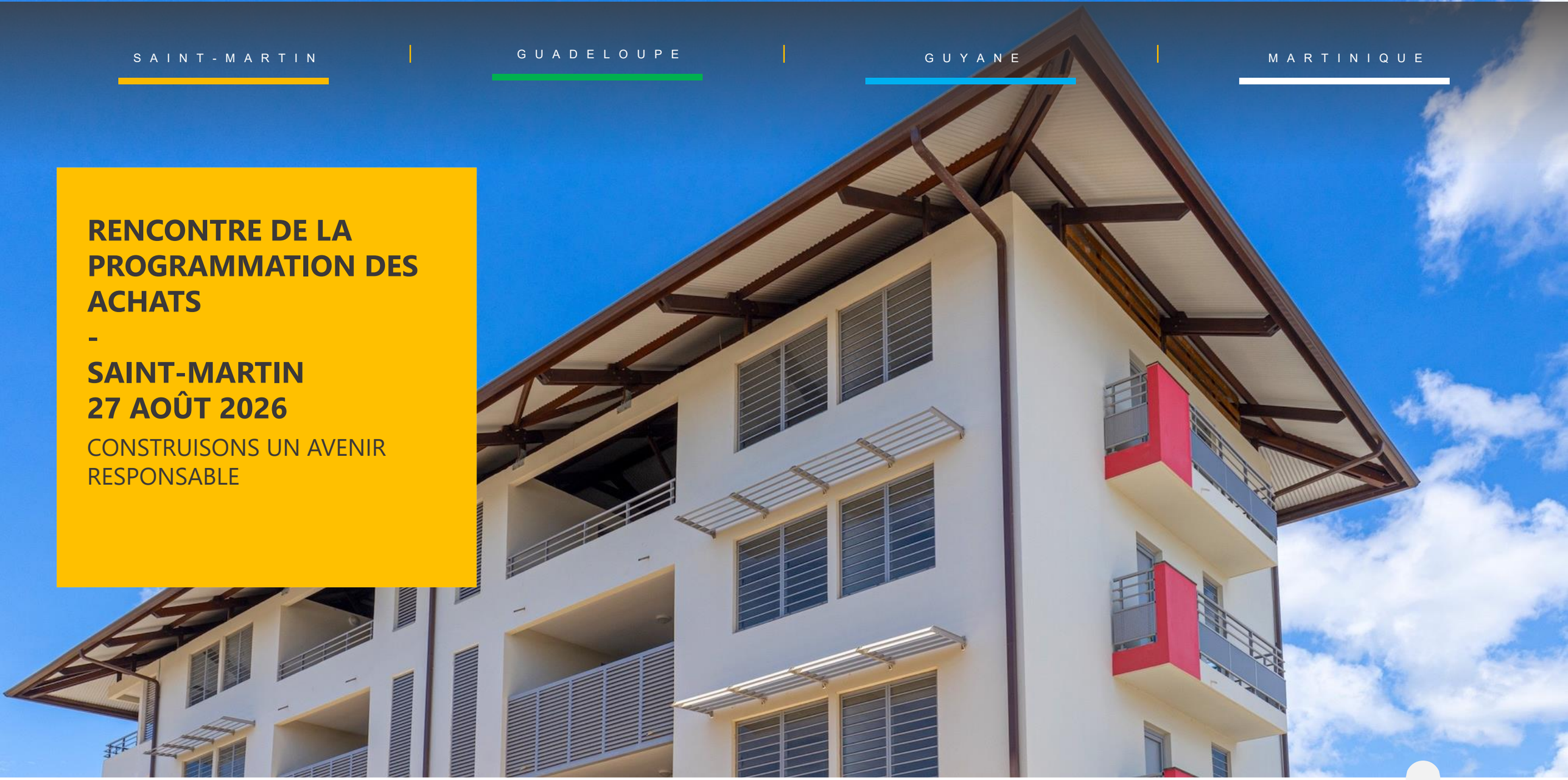


RENCONTRE DE LA PROGRAMMATION DES ACHATS

-

SAINT-MARTIN
27 AOÛT 2026

CONSTRUISONS UN AVENIR RESPONSABLE

semsamar

jeudi 24 septembre 2026



AMÉNAGEUR, BAILLEUR SOCIAL ET OPÉRATEUR IMMOBILIER

CONSTRUISONS UN AVENIR RESPONSABLE

semsamar

jeudi 24 septembre 2026

PARTIE 1

INTRODUCTION

ACCUEIL DES PARTICIPANTS

MOT DU DIRECTEUR GENERAL DELEGUE

PRESENTATION SOMMAIRE



- **Objectifs de la rencontre : Comprendre - Anticiper – Répondre – Travailler avec la SEMSAMAR**

- **Questions de la matinée :**
  - **Qui sommes-nous et pourquoi nous achetons ?**
  - **Quelle est notre vision de l'achat public ?**
  - **Quelles opportunités existent pour les entreprises ?**
  - **Comment préparons-nous nos marchés ?**
  - **Quelles sont nos obligations et les vôtres ?**
  - **Comment répondre efficacement ?**
  - **Comment construire une relation durable avec la SEMSAMAR ?**

- **Déroulé de la matinée**

- **Temps d'échanges**



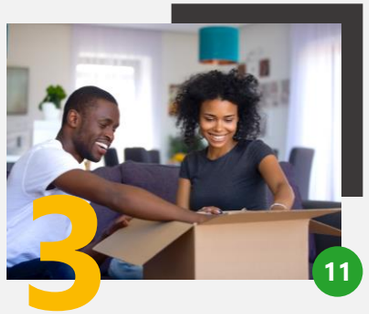
Siège SEMSAMAR, Marigot, Saint-Martin

Sommaire



2 6

NOTRE POLITIQUE D'ACHAT ET NOTRE ENGAGEMENT POUR LE TERRITOIRE



3 11

LES OPPORTUNITES D'AFFAIRES A VENIR



4 19

COMMENT NOUS CONSTRUISONS NOS CONSULTATIONS



5 22

NOS OBLIGATIONS ET VOS ENGAGEMENTS



6 24

RÉPONDRE EFFICACEMENT À NOS CONSULTATIONS



7 33

CONSTRUIRE UN PARTENARIAT DURABLE

NOTRE

POLITIQUE D'ACHAT

ET NOTRE ENGAGEMENT POUR LE TERRITOIRE

Intégrer les enjeux sociaux et environnementaux dans nos achats, tout en structurant une démarche responsable et durable, afin de développer l'économie locale



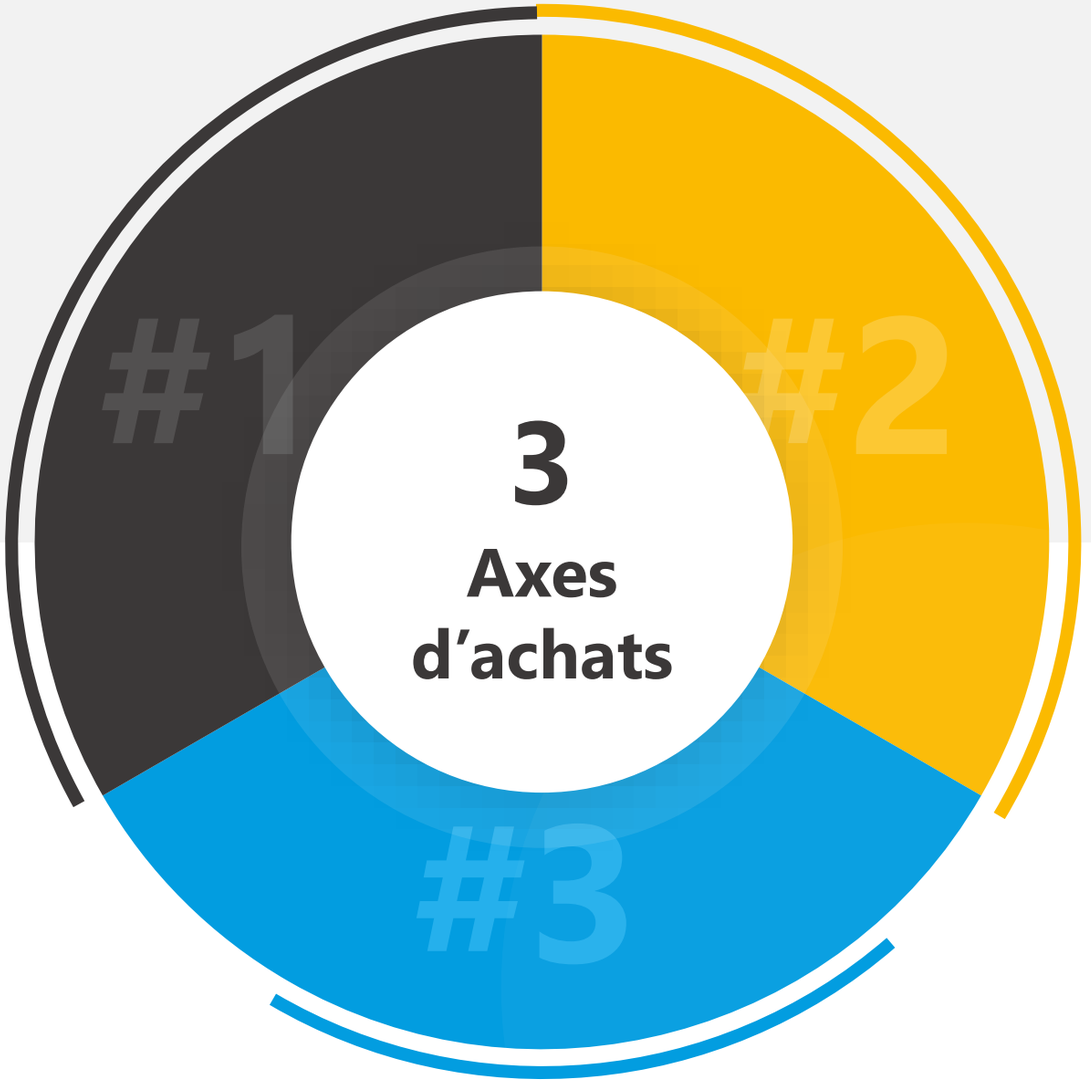
2

Notre politique achats

Performance

Le service Achats met en œuvre des actions visant à optimiser la performance globale de nos achats : mise en concurrence, massification, négociation, sécurisation des contrats, maîtrise des coûts et recherche d'efficience.

L'objectif est de créer davantage de valeur pour la SEMSAMAR et ses territoires.



Qualité

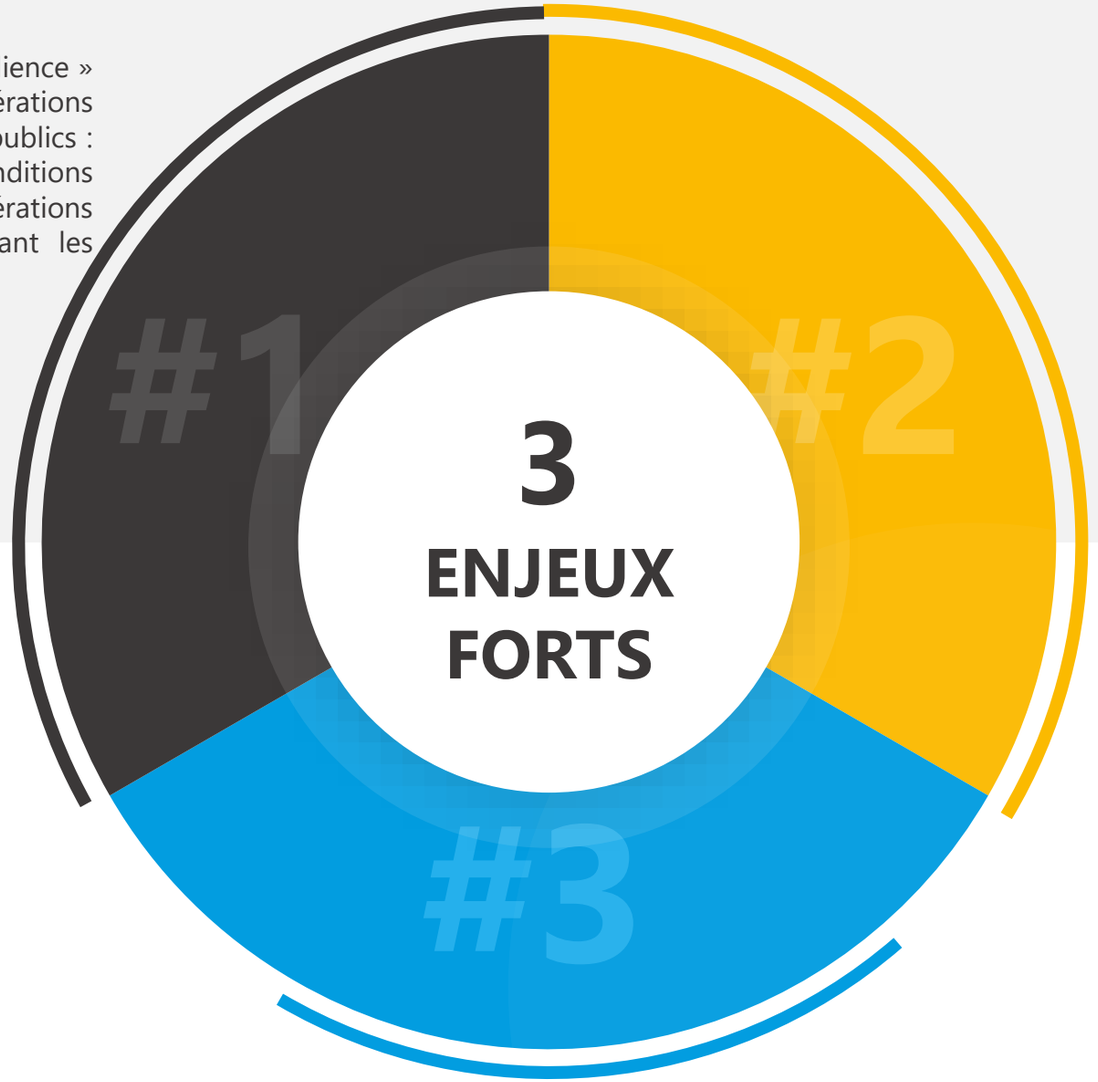
La qualité constitue le socle attendu de toute prestation réalisée pour la SEMSAMAR. Elle traduit notre exigence en matière de respect des engagements contractuels, de niveau de service, de délais et de satisfaction des besoins des équipes et des locataires.

Dialogue Economique

Au-delà de la relation contractuelle, la SEMSAMAR souhaite inscrire ses titulaires dans une logique de partenariat.
Le dialogue économique permet de mieux comprendre les contraintes et capacités des entreprises, de partager nos enjeux et d'identifier ensemble des solutions permettant d'améliorer durablement la performance de nos marchés.

Notre démarche RSE

À compter du 22 août 2026, la loi « Climat et résilience » renforce les obligations d'intégration des considérations environnementales et sociales dans les marchés publics : considérations environnementales dans les conditions d'exécution et les critères d'attribution, et considérations sociales notamment dans les marchés atteignant les seuils européens.



Environnement

La SEMSAMAR intègre progressivement **la dimension environnementale dans ses consultations**, notamment à travers des critères permettant de valoriser les engagements et les solutions proposées par les entreprises.

Les démarches environnementales doivent ainsi être **concrètement valorisées dans les mémoires techniques**, afin de permettre à la SEMSAMAR de distinguer les offres sur leur capacité à réduire leur impact environnemental.

Clauses sociales

La SEMSAMAR fait de l'insertion **un engagement contractuel à part entière**, notamment à travers la réalisation d'heures d'insertion par les titulaires de ses marchés. Pour faciliter leur mise en œuvre, la SEMSAMAR a conventionné avec **les organismes locaux compétents**, afin d'accompagner les entreprises dans la réalisation de leurs obligations. À Saint-Martin, cette démarche sera notamment conduite avec **le facilitateur de la Collectivité de Saint-Martin**.

Achats responsables

La SEMSAMAR structure progressivement une politique d'achats **socialement et écologiquement responsables**.

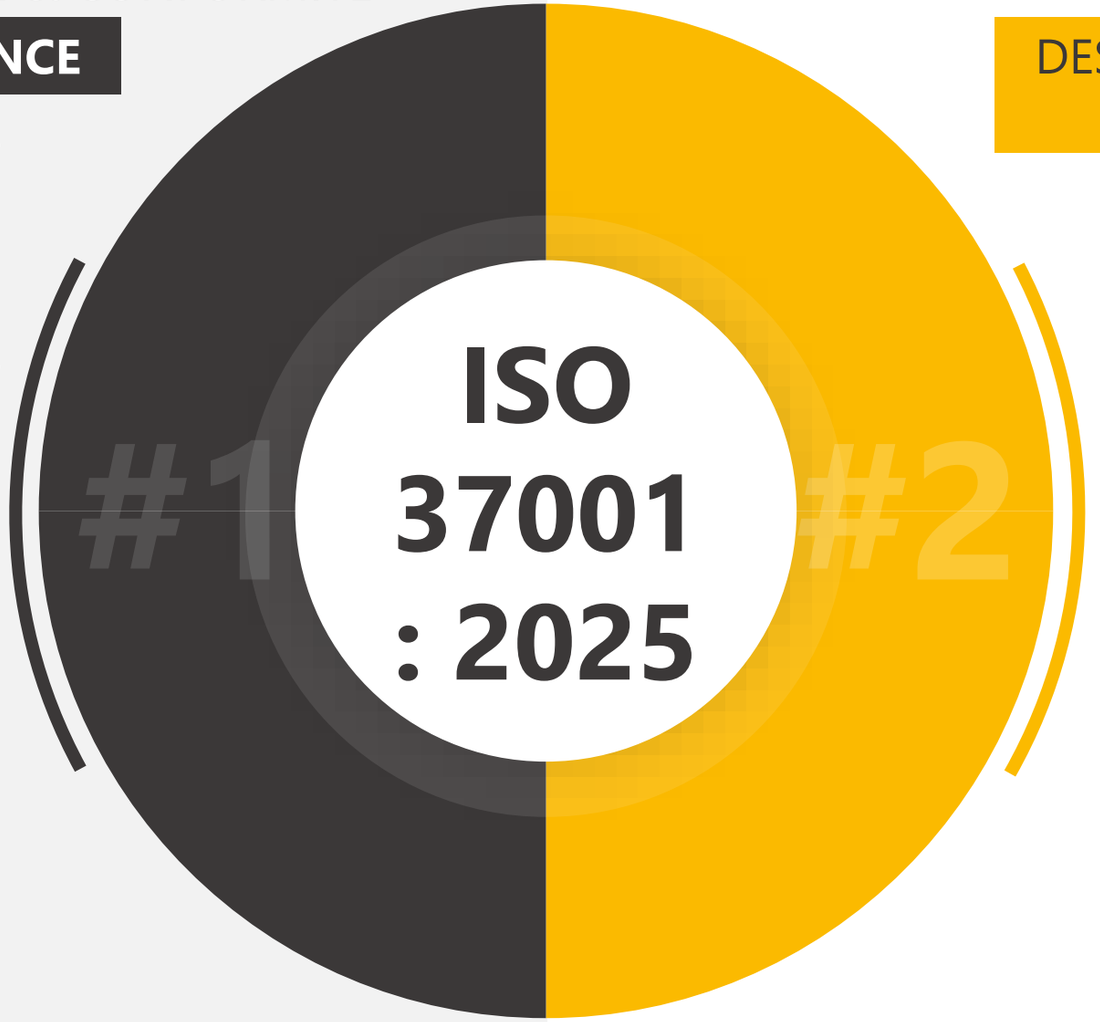
Cette démarche se traduira notamment par son **SPASER**, actuellement en cours d'élaboration et qui sera rendu public en 2027. Il fixera les objectifs de l'entreprise en matière d'achats responsables et constituera un cadre de référence pour faire évoluer durablement ses pratiques d'achat tout en préparant les entreprises locales à ces enjeux.

NOTRE DÉMARCHE PROBITÉ & CONFORMITÉ

INTÉGRITÉ & TRANSPARENCE

La SEMSAMAR déploie un **Système de Management de la Probité** (SMP) visant à identifier, prévenir et maîtriser les risques d'atteinte à la probité.

Cette démarche repose sur une culture d'entreprise fondée sur **l'Engagement, le Respect et l'Intégrité**, ainsi que sur des dispositifs de contrôle interne, d'audit et d'alerte éthique.



DES EXIGENCES PARTAGÉES AVEC NOS ENTREPRISES

La démarche de probité s'étend aux fournisseurs et partenaires de la SEMSAMAR.

Elle se traduit concrètement dans nos achats par l'intégration, dans les DCE et les pièces contractuelles, de clauses relatives notamment à la probité et à la confidentialité, que les entreprises candidates et titulaires s'engagent à respecter.

Notre certification **ISO 37001 : 2025** traduit une exigence de probité qui s'applique à l'ensemble de notre écosystème : collaborateurs, gouvernance, fournisseurs et partenaires.

Développer l'économie locale

Phase 1

Référencement des entreprises

Constituer un vivier mobilisable pour les opérations de la SEMSAMAR

Le référencement constitue une **opportunité concrète pour les entreprises de se faire connaître de la SEMSAMAR** et d'intégrer son vivier d'entreprises. Il permet aux équipes de disposer d'une meilleure connaissance des acteurs locaux susceptibles d'être mobilisés ou interrogés dans le cadre des différentes opérations, créant ainsi **un lien tangible entre les achats de la SEMSAMAR et l'économie de ses territoires.**

Phase 2

Réunions de programmation

Créer la rencontre et favoriser le dialogue avec les entreprises locales

Deux réunions de programmation sont organisées chaque année, avec un **roulement entre les différents territoires d'intervention de la SEMSAMAR**.

Après une première rencontre organisée en Guyane en janvier, cette deuxième édition à Saint-Martin permet de présenter les projets à venir, d'échanger avec les entreprises et de mieux comprendre **les capacités et spécificités du tissu économique local**.

Phase 3

Sourcing

Adapter nos besoins aux réalités et aux capacités du territoire

Les services prescripteurs, AMO et MOE peuvent s'appuyer sur le sourcing, notamment grâce au référencement des entreprises, pour **mieux appréhender les solutions disponibles localement**. Matières et matériaux disponibles, savoir-faire, solutions alternatives, références sur des projets similaires : ces échanges permettent d'enrichir la définition du besoin et, lorsque cela est pertinent, **d'adapter les cahiers des charges aux réalités du territoire**.

Phase 4

Sollicitations de devis éventuelles

Faciliter l'accès des entreprises locales aux marchés de faible montant

Pour certaines opérations de faible montant, le CCP permet une **contractualisation directe après sollicitation de plusieurs devis**, sans publicité obligatoire, dans les limites réglementaires applicables. Le référencement permet alors à la SEMSAMAR de disposer d'un vivier d'entreprises locales à solliciter et d'organiser plus facilement cette mise en concurrence, **en ouvrant des opportunités d'accès à la commande pour les acteurs économiques du territoire**.

LES OPPORTUNITÉS D'AFFAIRES À VENIR

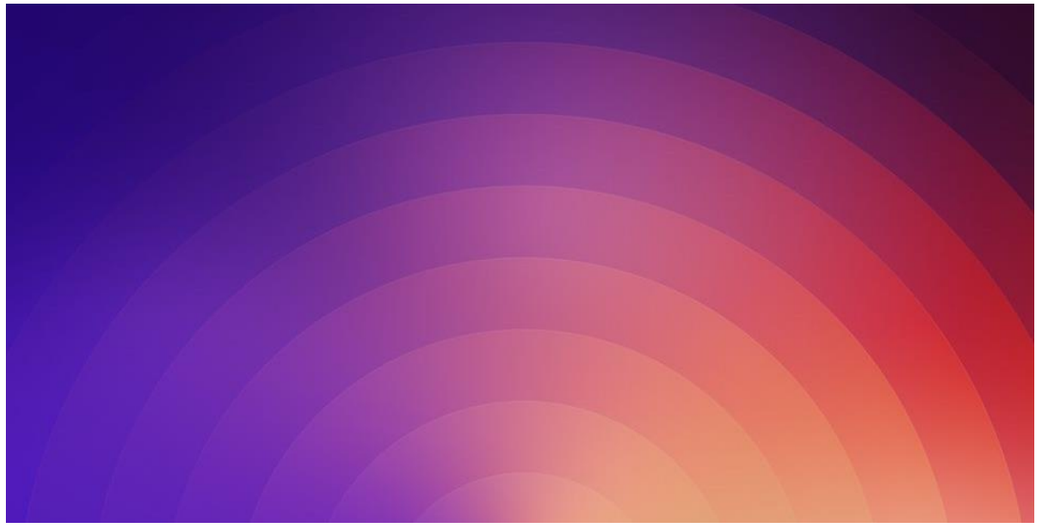
Opérations & Fonctionnement



3

Les opérations en cours

- **Opération CHEVRISE : une opération structurante, des opportunités concrètes pour les entreprises de Saint-Martin**
  - Le projet : Construction de **111** logements locatifs sociaux (**61** LLS, **39** LLTS et **11** PLS)
  - Opération située à ***Cul-de-Sac*** / ***Mont-Vernon***
  - L'une des opérations majeures de la programmation de la Direction du Service Opérationnel (DSO)
  - Marché global de **conception-réalisation**, intégrant la conception puis la réalisation des travaux.





Calendrier prévisionnel

Fin 2026

Finalisation de la procédure de consultation de conception-réalisation
Attribution et notification du marché

Etudes de conception
Dépôts et instruction des autorisations administratives
Préparation du chantier

2027

Fin 2027-2028

Démarrage des travaux
&
Réalisation des travaux

Réception des ouvrages et livraison

2029

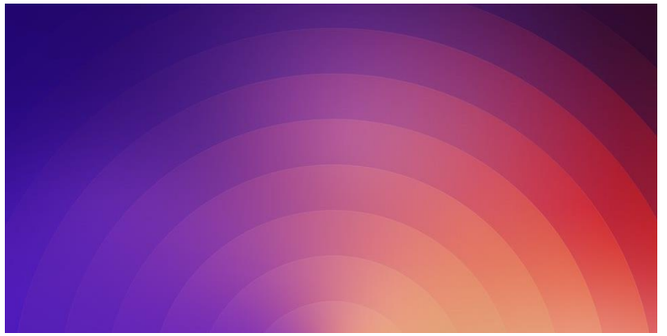
Les opérations en cours

- Au delà de la construction de logements sociaux, cette opération constitue un *levier de développement économique* pour le territoire



Phase	Période prévisionnelle	Exemples de prestations susceptibles d'être sous-traitées
Préparation du chantier	Fin 2027	Installation de chantier, bases de vie, clôtures, signalisation
Terrassements / VRD	Fin 2027 – début 2028	Terrassements, réseaux humides, réseaux secs, voiries
Gros œuvre	2028	Maçonnerie, béton, coffrage, ferraillage
Second œuvre	2028 – début 2029	Electricité, plomberie, climatisation, menuiseries, peinture, revêtements, serrurerie…
Fin d'opération	2029	Nettoyage, essais, levée de réserves

Les opérations à venir



- D'autres opérations sont en phase d'études, elles s'inscrivent dans la stratégie de développement urbain et immobilier de la SEMSAMAR sur le territoire de Saint-Martin

Opération	Localisation	Nature	Coût prévisionnel
Aménagement foncier Spring 2	Concordia	Voirie et Réseaux Divers (VRD)	14 M€
Aménagement foncier Green Valley	Grand-Case	Voirie et Réseaux Divers (VRD)	6,5 M€
Aménagement foncier Galisbay	Marigot	Voirie et Réseaux Divers (VRD)	14 M€
Aménagement foncier Beauperthuy	Galion	Voirie et Réseaux Divers (VRD)	14 M€
Programme locatif commercial Orient Bay	Orient Bay	Construction de bâtiments	5 M€
Programme immobilier en accession libre ou à la vente Spring	Concordia	Construction de bâtiments	9 M€

D’autres besoins liés aux opérations

- Courant 2027, des consultations permettant à la SEMSAMAR de gagner en réactivité dans la gestion de ses opérations pour son compte ou de la Collectivité de Saint Martin, devraient voir le jour :

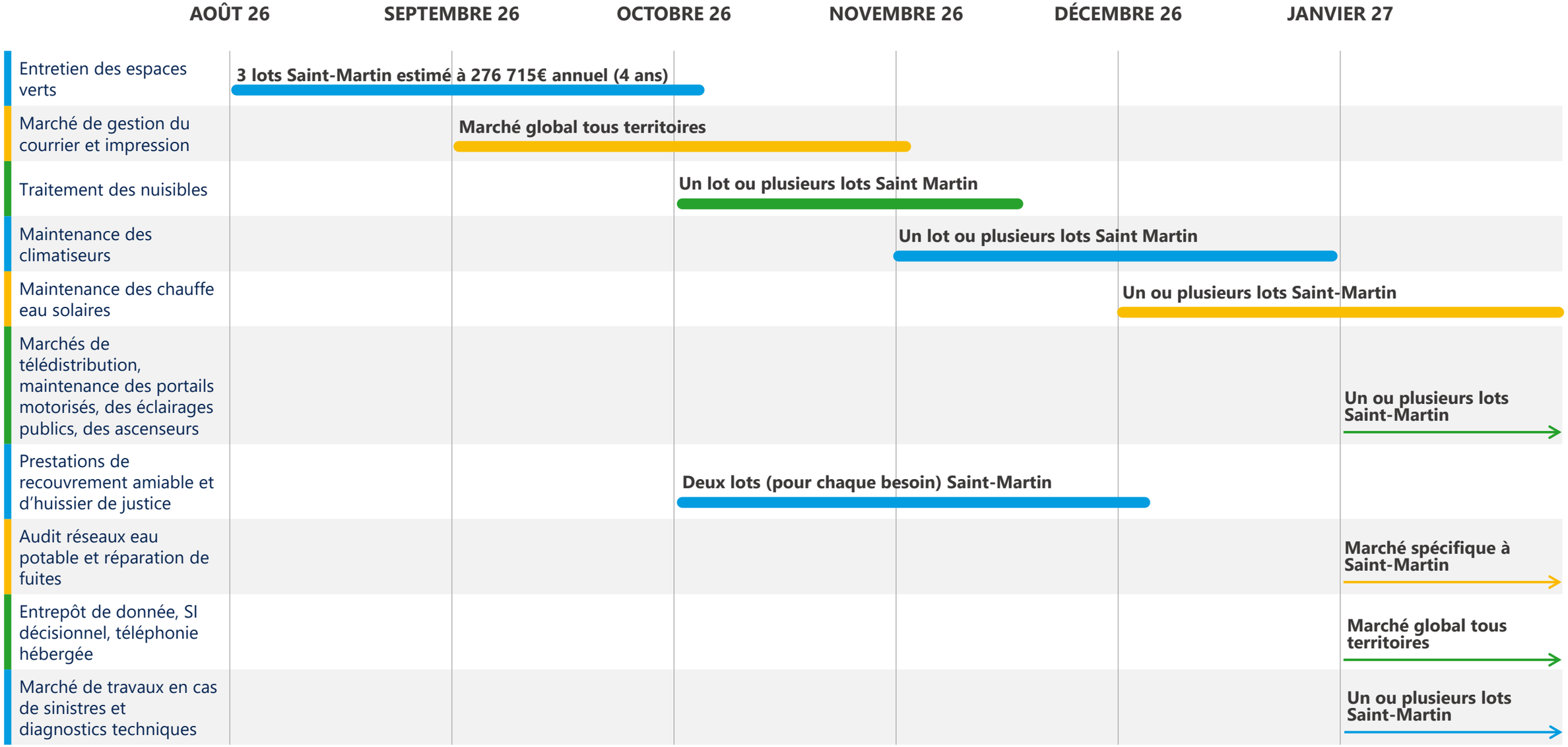
Besoin	Temporalité	Forme de marché
Etudes environnementales	2027	Accord-Cadre à Bons de commandes et/ou à Marchés Subséquents, multi-attributaires
Topographies/bornage	2027	Accord-Cadre à Bons de commandes et/ou à Marchés Subséquents, multi-attributaires
Entretien des STEP	2027	Marché ordinaire à prix global et forfaitaire (éventuellement partie BDC), mono-attributaire
Assistance Technique à Maitrise d’Ouvrage en aménagement	2027	Accord-Cadre à Bons de commandes et/ou à Marchés Subséquents, multi-attributaires ou mono-attributaire
Marché de géomètres experts	2027	Accord-Cadre à Bons de commandes et/ou à Marchés Subséquents, multi-attributaires

Les achats de fonctionnement

Au-delà de ces opérations, la SEMSAMAR achète également pour répondre à ses besoins de **fonctionnement**. Des achats du quotidien qui, notamment à travers la Gestion Locative, contribuent directement à faire vivre **l'économie locale**.



Planning de lancement des consultations concernant Saint-Martin



COMMENT NOUS CONSTRUISONS NOS CONSULTATIONS

Une préparation de consultations, rendues adaptées aux territoires, pour une concurrence équitable



4



La

Préparation des marchés

La préparation des marchés

- **Le travail avec les MOE**
- **Le travail avec les AMO**
- **Le travail de sourcing avec les entreprises**

Des marchés adaptés au territoire



Des stratégies d’achats multi-territoriale (SXM, MTQ, GUY, GPE)

Allotir, pour faire appel aux savoirs-faire

La SEMSAMAR applique avec attention le **principe d’allotissement**, en recherchant, lorsque la nature des prestations le permet, un découpage par corps d’état et par spécialité. Cette approche permet de s’adresser directement aux **entreprises expertes de chaque métier**, avec l’objectif d’obtenir des réponses plus pertinentes, plus qualitatives et plus performantes.

Limiter les macrolots

La SEMSAMAR partage avec ses **MOE et AMO** une vigilance particulière sur la constitution de macrolots. Un découpage trop large peut conduire les entreprises à recourir davantage à la co-traitance ou à la sous-traitance, avec des coûts de coordination et de gestion supplémentaires susceptibles de se répercuter sur les offres.

Découper géographiquement pour faciliter l’accès local

Le découpage des marchés est également pensé selon une **logique géographique** : les marchés mutualisés prévoient a minima un lot par territoire et, lorsque cela est pertinent, un découpage par secteur géographique. L’objectif est notamment de **limiter les déplacements et les coûts associés**, afin de permettre aux entreprises implantées localement de se positionner plus facilement.

Concurrence équitable

La SEMSAMAR veille à définir des conditions de candidature **proportionnées et adaptées au contexte local**. Les exigences de capacité financière restent encadrées : le chiffre d’affaires minimal exigé ne peut en principe excéder **1,5 fois le montant estimé du marché ou du lot**, sauf justification liée à son objet ou à ses conditions d’exécution. Les références sont également appréciées avec pragmatisme, notamment en acceptant des références de plus de cinq ans lorsque cela permet de tenir compte des spécificités des territoires et des compétences réellement disponibles localement.

NOS OBLIGATIONS

VOS ENGAGEMENTS



5

RGPD
Lorsque le marché implique le traitement de données à caractère personnel, des clauses encadrant les obligations du titulaire en matière de protection des données sont intégrées aux documents contractuels.

Clauses sociales
La loi Climat et résilience impose qu'à compter du 22 août 2026, les marchés supérieurs aux seuils européens intègrent des heures d'insertion. Accompagné de la COM et de son facilitateur

Clauses environnementales
La loi Climat et résilience nous oblige à intégrer des clauses et un critère de nature environnementale

Probité
Une annexe probité est désormais intégrée dans nos Acte d'Engagement

Des délais de paiement contraints et conformes
60 jours en tant qu'entreprise publique
A ne pas confondre avec les délais de la COM (30 jours en tant que Collectivité Territoriale

Des formules de révision de prix adéquates
Permettent de suivre le cours des matières de premières ou des conflits internationaux ayant un impact sur les contraintes locales

Dialogue contractuel
Les prestataires sont les partenaires de la SEMSAMAR.
A ce titre un dialogue sain, traçable et sérieux sera toujours privilégié

RÉPONDRE EFFICACEMENT À NOS CONSULTATIONS

Une préparation de consultations, rendues adaptées aux territoires, pour une concurrence équitable



6

Notre façon d'acheter = des stratégies claires



Mutualisation
Chaque besoin fait l'objet d'un recensement sur tous les territoires. Les consultations comportent ainsi des lots répondant aux besoins de plusieurs territoires

Délais de publicité
Respect des délais minimaux,
Ajout de délais complémentaires Juillet/Août (vacances)

Utilisation systématique du profil acheteur
Marchés-sécurisés

Publication sur les journaux locaux
Journaux d'annonces légales de Saint Martin : *Le Pélican*

Comprendre le marché public

Un marché public : des règles du jeu à respecter

Un marché public est un contrat conclu pour répondre aux besoins d'un acheteur en matière de **travaux, fournitures ou services**, en contrepartie d'un prix. Pour l'entreprise, répondre à une consultation signifie à la fois **accéder à une opportunité commerciale et s'engager sur les conditions fixées dans le DCE**.

L'acheteur s'engage à :

- définir son besoin ;
- garantir la **liberté d'accès et l'égalité de traitement** des candidats ;
- assurer la transparence de la procédure ;
- sélectionner l'offre économiquement la plus avantageuse.

L'entreprise s'engage à :

- fournir des informations **sincères et exactes** ;
- respecter les exigences du DCE ;
- maintenir son offre pendant sa période de validité ;
- respecter les engagements pris si elle est attributaire.

Le DCE : votre feuille de route

Avant de répondre : lire et comprendre l'ensemble du DCE

Le **Dossier de Consultation des Entreprises (DCE)** rassemble les documents qui permettent de comprendre **ce que la SEMSAMAR attend, comment elle va analyser les offres et sur quelles bases l'entreprise sera engagée**.

LE DCE : VOTRE FEUILLE DE ROUTE

5 pièces complémentaires qui encadrent la consultation et le futur contrat

1. RC
RÈGLEMENT DE CONSULTATION

LES RÈGLES DU JEU

- Modalités de la consultation
- Conditions de participation
- Contenu et modalités de réponse
- Critères d'analyse
- Délais

NON CONTRACTUEL

Peut être abondé au cours de la consultation par les éventuelles Questions / Réponses.

2. CCTP / CAHIER DES CHARGES

CE QUI EST ATTENDU

- Description détaillée des prestations
- Exigences techniques et fonctionnelles
- Niveau de qualité attendu
- Contraintes d'exécution

3. CCAP
CAHIER DES CLAUSES ADMINISTRATIVES PARTICULIÈRES

LES RÈGLES DU CONTRAT

- Conditions d'exécution
- Délais et pénalités
- Modalités de paiement
- Résiliation, assurances, garanties...
- Suivi et contrôle

CONTIENT NOTAMMENT

- ✓ Obligations en matière d'heures d'insertion
- ✓ Clauses de performance environnementale
- ✓ Obligations en matière de RGPD

4. AE
ACTE D'ENGAGEMENT

VOTRE ENGAGEMENT

- Engagement contractuel du candidat retenu
- Prix forfaitaire ou unitaires
- Durée d'exécution
- Signatures et cachet

CONTIENT NOTAMMENT

- ✓ Annexe probité à signer

5. BPU / DQE / DPGF

LA TRADUCTION FINANCIÈRE

- Bordereau des Prix Unitaires (BPU)
- Détail Quantitatif Estimatif (DQE)
- Décomposition du Prix Global et Forfaitaire (DPGF)

TOUTES LES PIÈCES DOIVENT ÊTRE LUES : le RC fixe les règles de la consultation et les autres pièces précisent les conditions dans lesquelles le marché sera exécuté.

BON RÉFLEXE : Téléchargez toujours le DCE sur le profil acheteur et renseignez une adresse mail active : elle vous permettra de recevoir les Questions/Réponses et les éventuelles modifications du DCE.

Construire une réponse efficace

Une bonne réponse est d'abord une réponse conforme

① VÉRIFIER SA CAPACITÉ À RÉPONDRE

Avant de commencer, vérifier que l'entreprise dispose des **capacités humaines, techniques, financières et professionnelles** nécessaires pour réaliser le marché ou le lot. Si nécessaire, envisager le **groupement ou la sous-traitance**.

② FOURNIR TOUTES LES PIÈCES DEMANDÉES

Respecter scrupuleusement la liste du RC : candidature, déclarations, assurances, pièces financières, **BPU complété intégralement, acte d'engagement et mémoire technique** notamment. Une pièce obligatoire manquante ou un document incohérent peut fragiliser, voire rendre irrecevable, la candidature ou l'offre.

③ RÉDIGER SON MÉMOIRE EN FONCTION DES CRITÈRES

Le mémoire technique doit répondre aux **attentes précises du DCE et aux sous-critères d'analyse**. Il ne s'agit pas de présenter toute l'entreprise, mais de démontrer concrètement **comment elle va réaliser les prestations** : moyens humains, organisation, matériel, méthodologie, délais, gestion des situations particulières, etc.

7 points de vigilance

Avant de déposer : faites votre propre contrôle qualité
☐ J'ai lu l'intégralité du DCE et le RC
☐ J'ai vérifié que je peux réaliser l'ensemble des prestations
☐ Toutes les pièces obligatoires sont présentes et correctement complétées
☐ Mon BPU / DQE / DPGF est complet et respecte le cadre fourni
☐ Mon mémoire répond directement aux critères et sous-critères de jugement
☐ Les informations sont cohérentes entre les différents documents
☐ Je n'attends pas la dernière minute pour déposer mon offre

⚠ **Le fond compte, mais la forme aussi**
Une offre peut être techniquement excellente mais perdre toute chance d'être valorisée si les pièces demandées sont absentes, incomplètes ou incohérentes.

⏱ **Anticipez le dépôt : 12h00, c'est 12h00**
N'attendez pas les dernières minutes pour déposer votre offre : prévoyez le temps nécessaire pour contrôler les documents et sécuriser le dépôt électronique.

Le mémoire technique est différent du dossier de candidature

1. LE DOSSIER DE CANDIDATURE : « Qui êtes-vous ? Êtes-vous en capacité de réaliser le marché ? »

Les capacités de l'entreprise

- DC1 ou équivalent + déclaration sur l'honneur
- Références / travaux réalisés au cours des **5 dernières années** *(les références de plus de 5 ans peuvent également être prises en compte)*
- Effectifs moyens annuels et personnel d'encadrement sur les **3 dernières années**
- Moyens matériels et équipements techniques
- Chiffre d'affaires des **3 derniers exercices**
- Assurance responsabilité civile et professionnelle en cours de validité, adaptée aux prestations du lot

Les justificatifs administratifs à anticiper

- **Attestation URSSAF** en cours de validité *(6 mois)*
- **Attestation fiscale** datant de M-1
- Liste nominative des **salariés étrangers soumis à autorisation de travail**, avec les informations requises
- Attestation des **caisses de congés payés et chômage-intempéries**, lorsque concerné
- **Attestation PRO BTP ou BTPR**
- Copie du jugement de redressement judiciaire, le cas échéant
- Pour les entreprises de **50 salariés et plus** : PV de la réunion du CSE consacrée à l'examen du rapport annuel sur la santé, la sécurité et les conditions de travail

⚠ **Bon réflexe : ne pas attendre l'attribution du marché pour vérifier que toutes vos pièces sont à jour.**

Le mémoire technique est différent du dossier de candidature

□ 2. LE DOSSIER D'OFFRE : « Comment allez-vous réaliser les prestations ? »

💶 VOTRE OFFRE FINANCIÈRE

- Acte / convention d'accord-cadre complété
- **BPU** en Excel + PDF
- Toutes les lignes renseignées
- Ne pas modifier le cadre fourni : lignes, contenu des prix, structure…
- Déclarations de sous-traitance, le cas échéant

🛠 VOTRE OFFRE TECHNIQUE

Le mémoire technique est obligatoire et doit répondre aux critères d'analyse des offres :

- Organigramme **dédié au lot**
- Effectifs mobilisés, ancienneté et qualifications
- CV du chef de projet / interlocuteur privilégié
- Moyens techniques : informatique, matériels, véhicules…
- Qualifications professionnelles en cours de validité
- Organisation du suivi d'une intervention en **milieu occupé**
- Organisation et méthodologie des **interventions d'urgence**

Plus généralement : **démontrer concrètement comment vous allez répondre au besoin de la SEMSAMAR**.

CONSTRUIRE UN PARTENARIAT DURABLE



7

Des réunions de cadrage une fois les marchés notifiés

Des réunions de bilan à chaque date anniversaire de marché

Mise en œuvre de plan de progrès (recherche systématique d'axes d'amélioration)



Notification = point de départ du dialogue

- **① RÉUNIONS DE CADRAGE**

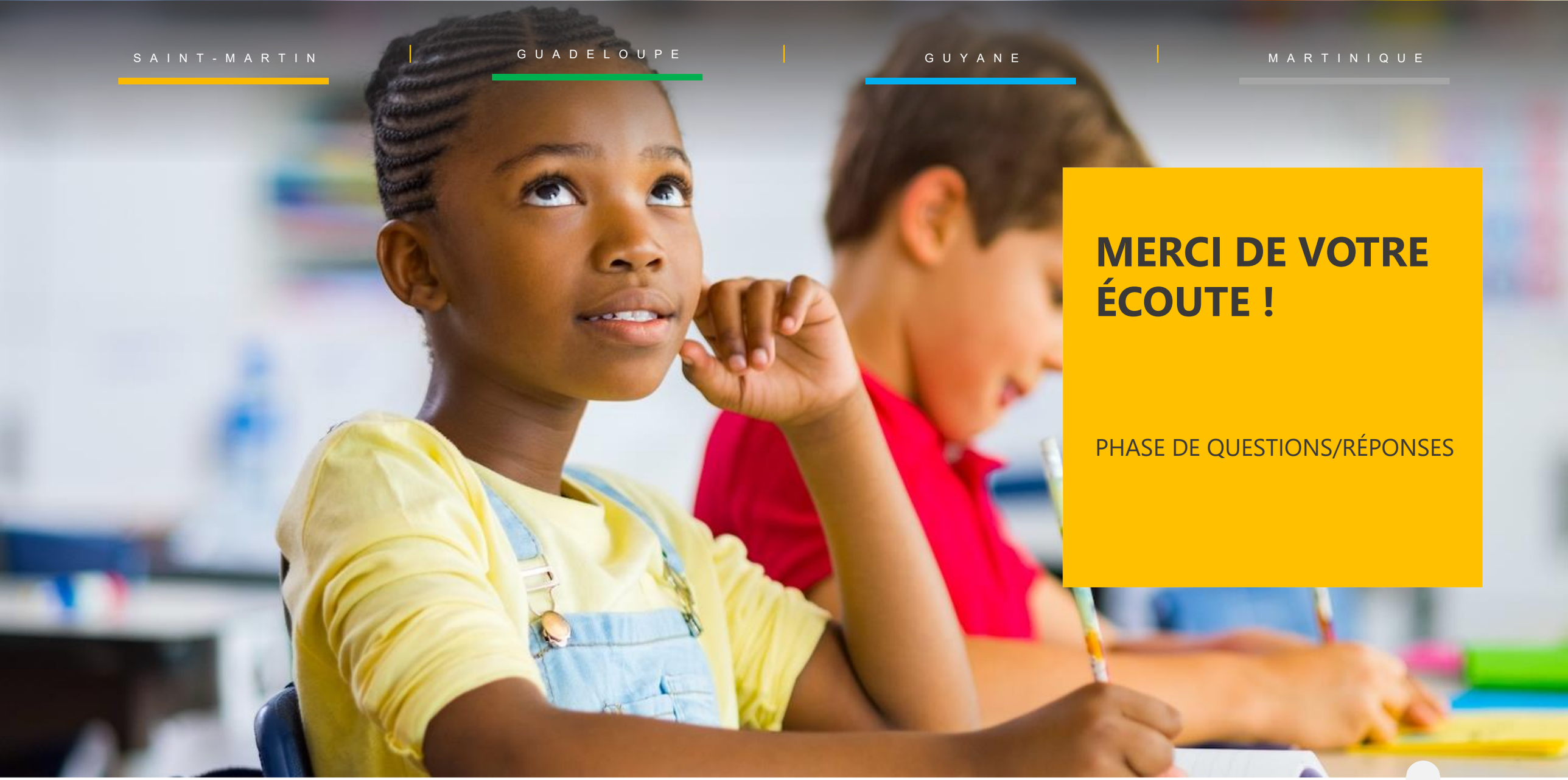
Installer les bonnes conditions de réussite dès le démarrage : Après la notification du marché, la SEMSAMAR souhaite organiser un temps de cadrage avec le titulaire afin de partager les attendus, clarifier les modalités d'exécution et identifier les points de vigilance. Ce **dialogue initial** permet de partir sur des bases communes et de sécuriser la bonne exécution du marché.

- **② RÉUNIONS DE BILAN**

Prendre régulièrement du recul sur l'exécution du marché : À chaque date anniversaire du marché, un bilan partagé peut être organisé avec le titulaire. L'objectif est **d'évaluer collectivement** la qualité de la prestation, le respect des engagements, les éventuelles difficultés rencontrées et les besoins d'ajustement. Ce temps d'échange permet de maintenir un **dialogue régulier**, constructif et traçable tout au long de la relation contractuelle.

- **③ PLANS DE PROGRÈS**

Faire de l'exécution du marché une démarche d'amélioration continue : Les échanges doivent permettre d'identifier des axes d'amélioration concrets et partagés, pouvant être formalisés dans un plan de progrès. Il ne s'agit pas seulement de constater ce qui fonctionne ou ce qui doit être corrigé, mais de rechercher avec le titulaire les solutions permettant d'améliorer durablement la qualité, la performance et l'efficacité du marché.



MERCI DE VOTRE ÉCOUTE !

PHASE DE QUESTIONS/RÉPONSES

Référencez votre entreprise !

semsamar
CONSTRUISONS UN AVENIR RESPONSABLE