



DIVERSIFIER SES FINANCEMENTS GUIDE PRATIQUE

ÉDITION 2025



Territoires Solidaires

Territoires Solidaires est le Réseau Régional Multi-Acteurs (RRMA) dédié à la coopération et à la solidarité internationale en Provence-Alpes-Côte d'Azur. Nos missions :

- **IDENTIFIER & VALORISER** les expériences en région à travers le recensement des porteurs de projets dans un Annuaire en ligne regroupant près de 800 acteurs avec une classification par territoires, thématiques d'intervention et Objectifs de Développement Durable (ODD)
- **OBSERVER** les dynamiques de coopération et de solidarité internationales à travers la réalisation d'enquêtes et d'études
- **ANIMER & METTRE EN RÉSEAU** pour favoriser les échanges, les synergies et les partenariats entre acteurs locaux : rencontres thématiques et territoriales (ateliers À la rencontre des ODD, groupes de travail, apéros du réseau)
- **ACCOMPAGNER** les porteurs de projets pour renforcer la qualité des actions par des appuis personnalisés, des formations, une orientation vers des acteurs ressources ou des partenaires, une information sur les dispositifs financiers.
- **PROMOUVOIR** la coopération et la solidarité internationales et **SOUTENIR** l'Éducation à la Citoyenneté Mondiale pour mieux comprendre les défis mondiaux et encourager l'engagement en faveur des ODD auprès de tous les publics.



Sommaire

Pourquoi diversifier ses financements ?	3
Les différents financements possibles	4
Les subventions publiques	5
Les fondations	6
Le mécénat et le parrainage	7
Les dons	8
Les adhésions	9
Le financement participatif	10
Organiser des activités lucratives	11
Le financement bancaire	12
Assurer une veille numérique	13
Valoriser son association et ses projets	14
Des ressources pour aller plus loin	15

Le présent document a été réalisé avec



Territoires Solidaires est soutenu par



Pourquoi diversifier ses financements ?

Le financement est **un enjeu stratégique** majeur pour toute structure engagée dans la coopération et la solidarité internationales. Dans un contexte budgétaire tendu où les soutiens publics sont restreints et la concurrence pour l'accès aux financements augmente, il est important de repenser son modèle économique en étudiant toutes les possibilités de financement. Cette diversification est indispensable pour **pérenniser ses activités, garantir son autonomie et préserver sa capacité d'innovation.**

Financement de la structure VS Financement des projets

- **Frais de fonctionnement** = Assurent le fonctionnement global de l'association (salaires, loyer, assurances, comptabilité...).
- **Budgets alloués aux activités et aux projets** = Couvrent des actions spécifiques : prestataires, achats de matériel, déplacements, événements... mais également les coûts salariaux liés aux projets.

Éviter la dépendance à un mode de financement ou à un bailleur unique

La dépendance à une seule source de revenus (ou un nombre restreint) met la structure en danger en cas de retrait du bailleur ou de baisse du financement.

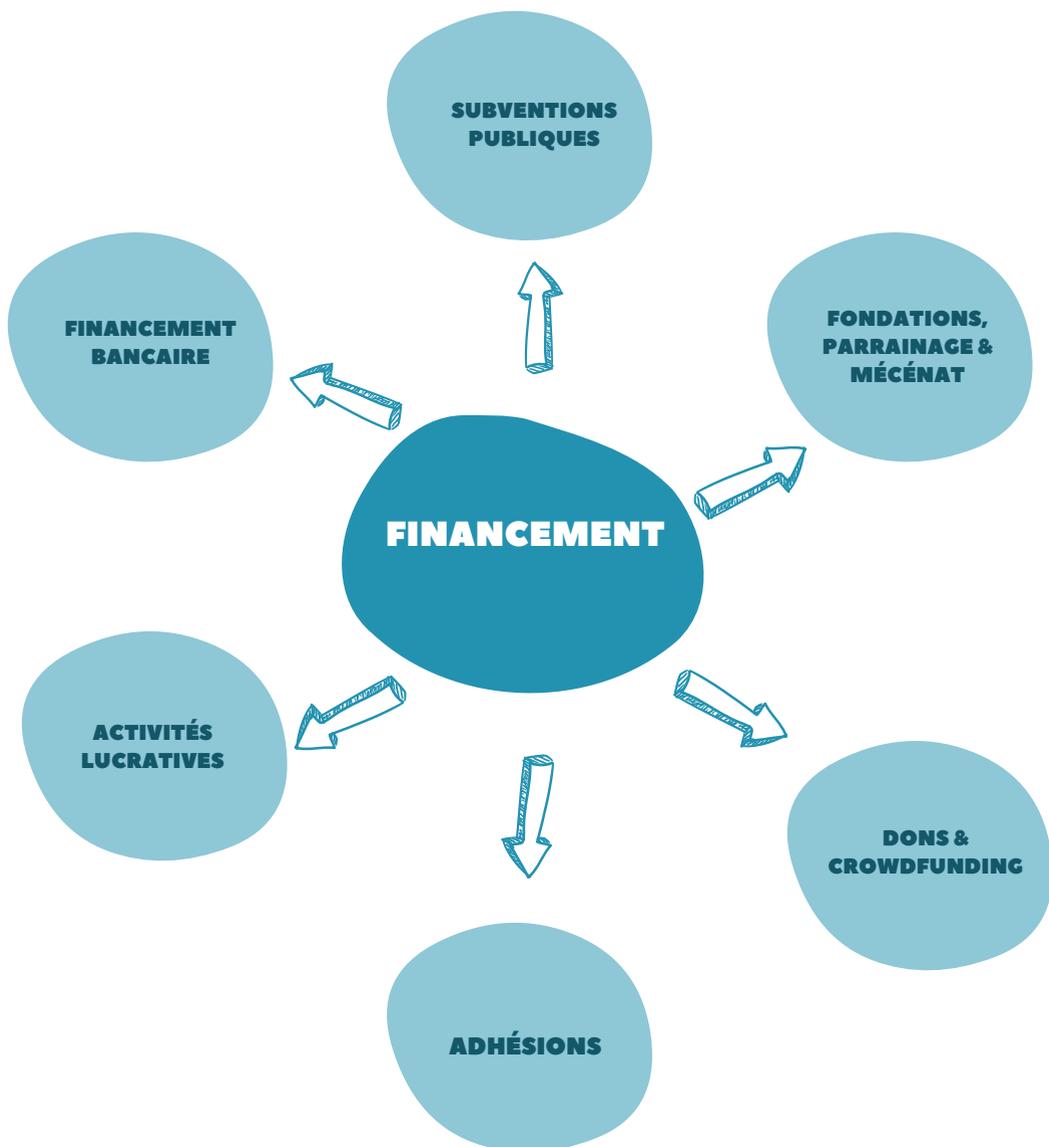


Je diversifie mes sources de revenus en combinant subventions, dons, mécénat, crowdfunding, activités génératrices de revenus, etc.

Développer sa structure et s'ouvrir à de nouvelles opportunités

- Multiplier les bailleurs permet de mener des actions complémentaires et d'**innover**.
- **Élargir son réseau** en se rapprochant de fondations, entreprises privées et acteurs de l'ESS.
- **Renforcer ses compétences**, en communication par exemple, pour accéder à certaines sources de financements (mécénat, financement participatif...)

Les différents financements possibles



Les subventions publiques

Les subventions publiques représentent **un levier de financement majeur** pour les structures engagées dans des actions d'intérêt général. Elles sont attribuées par **l'État, les collectivités territoriales et divers organismes publics**, et peuvent prendre la forme d'un soutien financier direct ou d'une aide en nature (mise à disposition de matériel, de locaux, expertise, etc.). Ces financements sont souvent déterminants pour le bon développement des projets de coopération, de solidarité internationale et d'éducation à la citoyenneté mondiale.

Quels types de subventions existent ?

- **Subvention de fonctionnement** ⇒ Soutient le budget global d'une structure pour couvrir ses frais fixes (salaires, loyer, charges...).
- **Subvention de projet** ⇒ Financement dédié à une action spécifique (ex. mission, campagne de sensibilisation, projet d'éducation...).
- **Subvention d'investissement** ⇒ Aide à l'achat d'équipements ou au développement.



Je varie les types de subventions pour **équibrer mon modèle économique** et assurer la pérennité de mon projet.

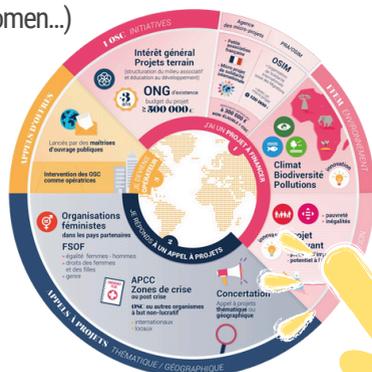
Où trouver des subventions publiques ?

- **Les collectivités locales** (communes, départements, régions) soutiennent des projets avec un ancrage territorial ou répondant à des priorités locales (ex. coopération décentralisée, éducation à la citoyenneté mondiale).



Je me rapproche des services des collectivités (relations internationales, solidarité, coopération décentralisée) pour connaître les dispositifs existants.

- **Les bailleurs nationaux** (État, ministères, agences publiques)
 - Les ministères lancent des appels à projets thématiques (ex. l'appel à projets clé en main du ministère de l'Europe et des Affaires étrangères...).
 - L'Agence Française de Développement (AFD) finance des projets via des dispositifs spécifiques (OSC, La Guilde, le Forim etc.).
- **Les bailleurs internationaux**
 - Union Européenne
 - Agences onusiennes (UNICEF, PNUD, UN Women...)
 - Banque Africaine de Développement, Banque Mondiale, etc.



Les financements de l'AFD destinés aux organisations de la société civile

Les fondations

Les fondations sont des entités ayant pour finalité la réalisation d'une œuvre d'intérêt général et à but non lucratif. Elles peuvent être une source de financement clé pour les projets de solidarité internationale, d'éducation à la citoyenneté mondiale et de développement durable.

Certaines fondations **financent directement** des initiatives, tandis que d'autres apportent un soutien indirect, comme **le mécénat, la mise à disposition de ressources ou l'accompagnement**.

Quelles fondations soutiennent votre projet ?

- **Les fondations reconnues d'intérêt public** : affectation d'un patrimoine à la réalisation d'une œuvre d'intérêt général.
- **Les fondations d'entreprises** : versements définitifs de fonds par une ou plusieurs entreprises fondatrices en vue de réaliser une œuvre d'intérêt général. De nombreuses entreprises disposent de fondations qui apportent un soutien aux projets de solidarité internationale !
- **Les fonds de dotation** : affectation définitive d'un patrimoine en vue de sa capitalisation, dont les revenus (ou la quote-part de capital "consommé") sont utilisés pour réaliser ou soutenir une œuvre d'intérêt général.
- **Les fondations sous égide** : affectation définitive d'un patrimoine à la réalisation d'une œuvre d'intérêt général via une fondation abritante (ex : la Fondation de France).



Soignez votre présentation de projet (dossier clair, mise en récit) et ciblez des fondations partageant vos valeurs !

En 2023, Territoires Solidaires a réalisé un panorama régional dont les objectifs sont de valoriser l'engagement de 16 fondations, partenaires clés de la solidarité internationale, et de mieux orienter les porteurs de projets dans leur recherche de partenaires privés.

Cette publication ne se veut pas exhaustive et a vocation à être enrichie au fil de l'identification des fondations et fonds de dotation engagés pour la coopération et la solidarité internationale et en faveur de l'ECM en région.



Le mécénat et le parrainage

Le parrainage et le mécénat sont deux formes de partenariat entre une association et une entreprise. Le parrainage est **une action publicitaire** où l'entreprise soutient l'association en échange d'une visibilité. Le mécénat, lui, est **un don sans contrepartie directe**, permettant à l'entreprise de bénéficier d'une réduction fiscale. Ces dispositifs offrent aux associations des financements complémentaires tout en renforçant leurs relations avec le secteur privé.

MÉCÉNAT



L'entreprise fait un don (uniquement si l'association est d'intérêt général !) pour soutenir ses activités.

C'est un soutien sans contrepartie équivalente, l'entreprise bénéficie en retour d'une réduction d'impôt (60 % du montant du don dans la limite de 0,5 % du chiffre d'affaires annuel).

Il en existe 3 types :

1. **Mécénat financier** : L'entreprise verse un don en argent à l'association. 
2. **Mécénat en nature** : L'entreprise offre des biens (matériel, fournitures, locaux, etc.). 
3. **Mécénat de compétences** : L'entreprise met à disposition son personnel ou ses savoir-faire pour aider l'association. 

PARRAINAGE



L'entreprise achète une prestation de service pour promouvoir sa marque, ses produits.

C'est une opération marketing dans laquelle l'entreprise apporte un soutien financier ou matériel à une association en échange d'une contrepartie publicitaire (visibilité du logo, mention sur les supports de communication, etc.).

C'est la nature de l'entreprise qui détermine le type de partenariat.

Pourquoi faire un rescrit mécénat ?

Le rescrit mécénat permet à une association de demander à l'administration fiscale de confirmer officiellement qu'elle est **éligible au régime du mécénat**. Cette démarche, facultative mais fortement conseillée, sécurise la capacité de l'organisme à délivrer des reçus fiscaux à ses donateurs, ouvrant droit à des réductions d'impôt. Elle permet d'éviter tout risque en cas de contrôle, de rassurer les mécènes potentiels, et d'apporter une réponse claire lorsque l'éligibilité n'est pas évidente.

Les dons

Les dons constituent une source de financement précieuse pour les associations, qu'ils proviennent de particuliers, d'entreprises ou d'institutions. Ils permettent de soutenir financièrement les projets tout en créant **un lien direct entre les donateurs et la cause défendue**.

Quels sont les différents types de dons ?

- **Les sommes d'argent** : contributions financières directes.
- **Les dons en nature** : mise à disposition de biens matériels (équipements, fournitures, nourriture, vêtements...) ou immatériels (services, expertise).
- **Les revenus** auxquels les particuliers ou les entreprises renoncent au profit de l'association : par exemple, la mise à disposition gratuite d'un local ou d'un service.
- **Les frais engagés par les bénévoles et non remboursés** : Un bénévole peut choisir de ne pas demander le remboursement des frais liés à son engagement (déplacement, hébergement, matériel), ce qui peut être considéré comme un don.

Quelles obligations pour les associations ?

- **Délivrer un reçu fiscal** : Les associations reconnues d'intérêt général ou d'utilité publique peuvent émettre des reçus fiscaux permettant aux donateurs de bénéficier d'une réduction d'impôt. Ils doivent être déclarés à l'administration fiscale.
- **Justifier l'utilisation des dons** : Les associations doivent assurer une transparence dans la gestion des fonds reçus et pouvoir attester que les dons sont bien affectés aux projets annoncés.
- **Respecter les obligations comptables** : Les dons doivent être enregistrés dans la comptabilité de l'association et figurer dans les bilans financiers annuels.

Pourquoi encourager les dons ?

- **Diversifier ses sources de financement** et réduire la dépendance aux mêmes sources de financements.
- Créer un lien fort avec les donateurs et **valoriser l'engagement citoyen**.
- Bénéficier d'une **plus grande flexibilité financière** pour financer des actions spécifiques ou couvrir des frais de fonctionnement.



Pensez à valoriser vos donateurs et à entretenir la relation pour encourager leur fidélité ! Vous pouvez les fidéliser en proposant un prélèvement mensuel.

Les adhésions

Les cotisations d'adhésion constituent une source de financement essentielle pour de nombreuses associations. Elles permettent aux membres de contribuer aux charges de fonctionnement tout en bénéficiant de droits spécifiques, tels que la participation aux Assemblées générales, l'éligibilité aux instances dirigeantes et l'accès aux activités de l'association.

Pourquoi mettre en place un système d'adhésion ?

- **Un soutien financier stable** : une source de revenus régulière et prévisible.
- **Un levier de mobilisation** : L'adhésion renforce le sentiment d'appartenance des membres et les incite à s'impliquer davantage dans les activités associatives.
- **Un argument pour les partenaires financiers** : Une base d'adhérents solide est souvent un indicateur de la vitalité d'une association et peut rassurer les bailleurs de fonds.



Mettez en place **une campagne d'adhésion annuelle** pour fidéliser vos soutiens et valoriser vos actions auprès du public !

Comment organiser les adhésions ?

- **Fixation du montant par l'Assemblée générale**, avec la possibilité d'adapter les tarifs en fonction du profil des adhérents (membres actifs, bienfaiteurs, étudiants, etc.).
- **Définition des droits des adhérents** (ex. accès à certaines activités, participation aux décisions de l'association).
- **Mise en place d'un suivi** : outils numériques (CRM, bases de données) pour faciliter la gestion et le renouvellement des adhésions.

Intérêt général

Une association est considérée d'intérêt général si :

- Elle poursuit un but non lucratif, avec une gestion désintéressée.
- Son activité est d'intérêt général, c'est-à-dire qu'elle ne profite pas à un cercle restreint de personnes.
- Elle n'exerce pas d'activités commerciales prépondérantes.

Avantage : Une association d'intérêt général peut délivrer des reçus fiscaux permettant aux donateurs (particuliers et entreprises) de bénéficier de réductions d'impôt.

Utilité publique

Pour obtenir cette reconnaissance accordée par décret en Conseil d'État, l'association doit :

- Être d'intérêt général.
- Avoir un rayonnement national ou international (pas uniquement local).
- Exister depuis au moins 3 ans.
- Avoir au moins 200 membres, un fonctionnement démocratique et une solidité financière.

Avantages supplémentaires :

- Possibilité de recevoir des donations et des legs.
- Plus de crédibilité et de reconnaissance pour obtenir des financements publics et privés.

Le financement participatif

Le financement participatif, ou crowdfunding, est un outil de collecte de fonds qui permet aux associations de **mobiliser un large public** via des plateformes en ligne. Il repose sur la contribution de particuliers, entreprises ou mécènes pour financer **des projets spécifiques**.

⇒ **Avec ou sans contrepartie !** Les contributeurs apportent un soutien financier à l'association, avec parfois une récompense symbolique ou matérielle en retour (ex. remerciements, goodies, accès privilégié à un événement).

Bien choisir sa plateforme de crowdfunding

De nombreuses plateformes existent, certaines étant spécialisées dans des thématiques particulières (solidarité, environnement, culture, éducation...). Il est essentiel de vérifier que la plateforme choisie :

- **Est adaptée au projet associatif** et à la nature du financement recherché.
- Ne prélève pas de **frais de campagne prohibitifs**.
- Permet de se verser les fonds **même si l'objectif fixé n'est pas atteint**.
- **Répond aux normes françaises**, notamment :
 - L'agrément ACPR (Autorité de contrôle prudentiel et de résolution) ;
 - L'immatriculation ORIAS (Registre unique des intermédiaires en assurance, banque et finance).

Les clés d'une campagne réussie

- **Fixer un objectif réaliste** : Le montant à atteindre doit être en cohérence avec la capacité de mobilisation de l'association et son réseau.
- **Définir une stratégie de communication** :
 - Avant la campagne : mobiliser ses réseaux et préparer un argumentaire convaincant.
 - Pendant la campagne : relancer régulièrement, partager des témoignages, montrer l'avancée de la collecte, engager ses membres à partager et diffuser.
 - Après la campagne : remercier les contributeurs, montrer l'impact des dons et fidéliser les soutiens pour de futurs projets.



Ressource : infolocale - [10 conseils pour réussir la campagne de crowdfunding de son association.](#)

Organiser des activités lucratives

Les associations peuvent organiser des activités économiques pour générer des revenus complémentaires et financer leurs actions. Toutefois, **ces activités doivent rester accessoires** par rapport à l'objet non lucratif de l'association et respecter le cadre légal en vigueur.

Quels types d'activités lucratives ?

- **Organisation d'événements** : concerts, spectacles, brocantes, tournois, lotos associatifs, repas solidaires...
- **Vente d'objets** : produits dérivés, artisanat, livres, goodies...
- **Prestations de services** : formations, conférences, accompagnement, location de matériel...

Encadrement légal

- Les activités commerciales régulières doivent être mentionnées **dans les statuts** de l'association.
- Une association peut exercer une activité commerciale sans être soumise à la TVA tant que le chiffre d'affaires annuel reste **inférieur à 73 518 euros**.
- L'activité lucrative ne **doit pas entrer en concurrence directe avec une entreprise du secteur marchand, sauf si l'association justifie d'un but d'intérêt général et respecte les critères suivants** :
 - Gestion désintéressée : Les dirigeants sont bénévoles et ne perçoivent pas de rémunération excessive.
 - Prix modérés : Les prestations ne doivent pas viser la rentabilité maximale.
 - Public prioritaire : L'activité vise un public spécifique (public en difficulté, accès à la culture, solidarité...).

Ressource : [LegalPlace - Contrat de prestation de services pour une association.](#)

Le financement bancaire

Les structures associatives peuvent avoir recours à des solutions bancaires **pour financer leurs activités, gérer leur trésorerie ou optimiser leurs ressources financières**. Ces solutions doivent être utilisées avec prudence en fonction des besoins et des capacités financières de l'association.

Les solutions bancaires disponibles

- **Les placements** : Si l'association dispose d'une trésorerie importante, elle peut placer une partie de ses fonds dans des solutions d'épargne afin de générer des intérêts et faire fructifier son capital.
- **L'emprunt bancaire** : L'association peut contracter un prêt pour financer des équipements ou des investissements. Cette option permet d'étaler les frais dans le temps, mais n'est pertinente que si l'association prévoit une rentrée d'argent certaine pour rembourser l'emprunt.
- **Le crédit-bail (leasing)** : Il permet de louer du matériel professionnel (véhicules, équipements, outils) avec une option d'achat en fin de contrat. Cette solution permet d'éviter un investissement initial trop lourd.
- **Les avances sur recettes et trésorerie** : L'association peut demander à sa banque une avance sur des fonds attendus afin de couvrir des dépenses immédiates. Ces solutions ne sont possibles que si l'association dispose d'une garantie de versement d'un financement. Les principales formes d'avances sur trésorerie sont :
 - *L'avance sur subvention* : permet d'obtenir une avance sur une subvention validée mais non encore versée.
 - *Le crédit relais* : finance temporairement un projet en attendant un financement définitif.
 - *La cession Dailly* (cession de créances) : l'association cède ses créances (ex. subventions, paiements attendus) à la banque, qui lui verse une somme en contrepartie moyennant une commission (**attention, les frais peuvent être élevés!**).

Assurer une bonne veille numérique pour trouver des financements

Une veille efficace permet d'identifier rapidement les opportunités de financement adaptées à votre projet, de suivre les tendances du secteur et de rester informé des évolutions des critères des bailleurs. Il n'est pas possible de connaître tous les bailleurs et les opportunités de financement : **il est donc nécessaire de se tenir à jour et de mettre en place un processus de veille !**

Les étapes clés pour une veille efficace

1. Identifier les sources pertinentes

- **Plateformes d'appels à projets** : portails spécialisés comme Territoires Solidaires, Coordination SUD, La Guilde, ...
- **Sites des collectivités et institutions** : régions, départements, Union Européenne, ministères...
- **Réseaux sociaux et newsletters** : Suivre des bailleurs et des plateformes sur les réseaux sociaux et s'abonner à leurs lettres de diffusion
- **Groupes et forums professionnels** : groupes *Facebook* ou *LinkedIn* dédiés

2. Mettre en place des alertes et abonnements

- **Google Alerts** sur des mots-clés : "appel à projets solidarité internationale", "financement coopération"
- Suivi des **hashtags clés** sur les réseaux sociaux : #ODD, #appelàprojets, #subventions

3. Organiser et partager les informations

- Centraliser dans un **tableau de suivi** : source, deadline, montant, critères...
- Partager les opportunités **en interne** via un outil collaboratif .
- Planifier une **veille mensuelle** pour faire le point sur les financements pertinents.



Identifier les projets déjà financés par un bailleur peut aider à comprendre ses attentes et mieux calibrer votre demande !

Exemple de tableau de suivi

Dispositif	Financier	Type de financement	Cofinancement	Critères d'éligibilité	Thématiques concernées	Date limite de candidature	Modalités de candidature	Contact et lien utile	État
Nom de l'AAP, fonds, subvention	Nom du bailleur	Subvention, prêt, mécénat, ...	Montant mini/maximum, % de cofi. requis	Type de structures éligibles, localisation, critères spécifiques	Secteur d'activité visé	Date limite de dépôt des dossiers	En attente, soumis, refusé, accordé...	Contact mail/téléphone, lien vers l'appel à projets	En attente, soumis, refusé, accordé...

Valoriser son association et ses projets pour maximiser ses financements

Une bonne mise en avant de votre association et de vos projets vous permet de renforcer votre crédibilité, mobiliser des partenaires et convaincre des financeurs. **Plus votre communication est claire et percutante, plus vos chances de financement augmentent.**

Soigner son identité et sa présence en ligne

- **Un site internet à jour** : présentation claire de la mission, des projets, des impacts.
- **Un dossier de présentation de l'association** : Qui sommes-nous ? Quels sont nos objectifs et réalisations ?
- **Présence active sur les réseaux sociaux** : adapter les contenus selon la plateforme (LinkedIn pour les bailleurs, Instagram pour la sensibilisation...)
- **Témoignages et récits d'impact** : utiliser des photos, vidéos, infographies pour illustrer l'action



Il est préférable d'avoir des réseaux sociaux actifs plutôt qu'un site internet laissé à l'abandon !

Créer des supports attractifs

- **Une plaquette** de présentation de votre association avec des éléments visuels forts
- **Une fiche synthétique par projet** : objectifs, bénéficiaires, budget, partenaires.



En ajoutant votre projet au Panorama des projets de Territoires Solidaires, vous pouvez générer et exporter une fiche synthétique en PDF !

Des outils gratuits pour optimiser votre communication



- **Création graphique & mise en page** (Création d'affiches, flyers, visuels) : *Canva, GIMP*
- **Gestion des réseaux sociaux** (Programmation et gestion des publications) : *Meta Business Suite, Buffer*
- **Création & gestion de site web** (Création d'un site vitrine) : *WordPress.com, Google Sites, Framasite*
- **Newsletters** (Envoi de newsletters et gestion des contacts) : *Mailchimp, Sendinblue/Brevo*
- **Outils de travail collaboratifs** (Gestion de projet et partage de fichiers) : *Trello, Asana, Google Drive*



- **Vidéoconférence** (Organisation de réunions en ligne et webinaires) : *Jitsi Meet, Google Meet, Zoom (40)*
- **Montage vidéo** (Création et montage) : *DaVinci Resolve, OpenShot, Canva Vidéo*
- **Gestion d'événements** (Organisation d'événements et billetterie) : *HelloAsso, Eventbrite*
- **Sondages & formulaires** (Réalisation d'enquêtes et formulaires interactifs) : *Google Forms, Framaforms*
- **Banque d'images & vidéos libres de droits** (Téléchargement d'images et vidéos libres de droits) : *Unsplash, Pexels, Pixabay, Coverr*



Des ressources pour aller plus loin

- **Site de Territoires Solidaires :**
 - [Panorama régional des fondations](#)
 - [Page dédiée aux financements](#)
 - [Page dédiée aux formations](#)
- **Site de Coordination SUD**
- **Site dédié à la vie associative du ministère des Sports, de la Jeunesse et de la Vie associative :** associations.gouv.fr
- **Site dédié aux actualités de la vie associative, fiches pratiques, appels à projets :** associationmodedemploi.fr
- **Guide Financement de l'association :** associatheque.fr
- **Guide Les réseaux sociaux :** associatheque.fr
- **Webinaire Réseaux sociaux, lesquels privilégier et comment bien les utiliser ? :** solidatech.fr
- **Fiches pratiques communication et financement :** assoconnect.com

Check list

Documents administratifs

- Statuts de l'association ou de la structure (mis à jour et signés)
- Récépissé de déclaration en préfecture ou extrait de publication au JOAFE
- Liste des membres du bureau et du conseil d'administration
- Attestation d'assurance de l'association (si nécessaire)
- Justificatif d'immatriculation (SIRET, RNA)

Documents financiers

- Budget prévisionnel de la structure (recettes/dépenses détaillées)
- Dernier bilan comptable et compte de résultat
- Plan de financement précisant les cofinancements et l'autofinancement
- Attestation de non-cumul des subventions (si demandée)

Documents liés au projet

- Budget prévisionnel du projet (recettes/dépenses détaillées)
- Dossier de présentation du projet (objectifs, enjeux, activités, impacts attendus)
- Note de synthèse (résumé du projet)
- Planning des activités (chronogramme)
- Justification du besoin en financement (devis)
- Liste des partenaires impliqués et lettres d'engagement (si applicable)
- Indicateurs de suivi et d'évaluation

Autres pièces possibles

- RIB de l'association
- Déclaration du représentant légal confirmant l'exactitude des informations
- CV des porteurs du projet ou références des experts impliqués
- Contrat d'engagement républicain

To do list

- Prendre contact avec Territoires Solidaires pour être accompagné dans mon projet !



TERRITOIRES SOLIDAIRES

RESEAU DES ACTEURS
DE LA COOPERATION INTERNATIONALE
DE LA REGION PROVENCE-ALPES-COTE D'AZUR

