

ENTRE ADAPTATION & ÉVOLUTION

Assurer la viabilité des associations
sportives en situation de crise sanitaire.



La Région
Occitanie
Pyrénées - Méditerranée

INTRODUCTION

Le monde associatif, et notamment celui du sport amateur, se trouvent confrontés à plusieurs tendances et injonctions contradictoires.

Si leurs domaines d'action et leurs missions demeurent encore largement dans la sphère de l'intérêt général ou de l'intérêt public, on y constate: une technicité grandissante en matière de réglementation sportive, comptabilité, fiscalité, droit du travail, mesures de sécurité, sanitaire, etc.; une tendance à la professionnalisation des administrateurs et des bénévoles ; de nouvelles politiques d'attribution des subventions.

Maîtriser les dispositifs élémentaires, générer des passerelles entre lucratif et non lucratif, s'adapter aux nombreuses mutations qui frappent de plein fouet le secteur, les enjeux sont multiples pour vous, dirigeants des organismes à but non lucratif du secteur sportif amateur.



© Pouchard Sébastien

SOMMAIRE

Introduction

02

Axe 1 : Pérenniser ses recettes

04

I. Les recettes privées

05

II. Les recettes publiques

08

Axe 2 : Maîtriser ses charges

12

I. Rationaliser ses achats et ses frais

13

II. Charges de personnel

16

Axe 3 : Améliorer les outils de gestion

20

I. Comment rendre lisible un projet sportif sous forme comptable et financière ?

21

II. Le business plan

24

Axe

01

Pérenniser
ses recettes

Si les recettes publiques sont le pilier traditionnel dont il convient de maîtriser toutes les subtilités, le développement des recettes privées doit retenir toute votre attention. Trois outils sont à votre disposition : les ventes de biens et/ou de prestations de services, le parrainage (ou sponsoring) et le mécénat.

I. Les recettes privées

A. La vente de biens et/ou de prestations

Une association peut parfaitement vendre des biens et/ou des prestations de services comme toute personne morale. En revanche, cette vente est susceptible d'entraîner des conséquences notamment fiscales.



Régime juridique

D'un point de vue juridique, dès lors qu'une association vend des biens et des prestations de services, elle entre dans le cadre légal des personnes privées non-commerçantes exerçant une activité économique duquel découle des obligations légales et comptables :

Les obligations légales :

- Rédiger ses statuts de manière adéquate ;
- Obtenir les autorisations habituelles pour les activités concernées ;
- Établir des conditions générales de ventes et d'utilisation.

Les obligations comptables :

Si l'association réalise des activités lucratives, elle est tenue d'établir des factures dans les conditions visées par le Code de commerce.

Les associations concernées sont celles qui dépassent 2 des 3 seuils ci-dessous (pour 2 exercices consécutifs) :

- Plus de 50 salariés ;
- Plus de 3 100 000 € (HT) de chiffre d'affaires ou des ressources ;
- Plus 1 550 000 € pour le total du bilan.

Si vous êtes concerné, vous devez :

- Etablir des comptes annuels (compte de résultat, bilan et annexes) ;
- Nommer un commissaire aux comptes ;
- Avertir de la conclusion de toute convention règlementée dans un délai d'un mois.



Régime fiscal

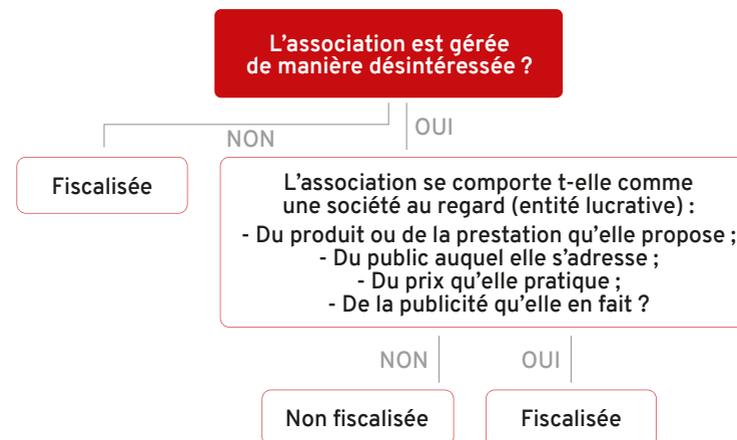
En principe, une association est exonérée des impôts commerciaux (impôt sur les sociétés, TVA, contribution économique territoriale). En contrepartie, elle est notamment assujettie à la taxe sur les salaires. Cette particularité fiscale s'explique par le fait qu'en principe, une association n'est pas supposée concurrencer une structure lucrative, c'est-à-dire assujettie aux impôts commerciaux.

• Votre association est-elle une entité lucrative ?

Pour cela, on analyse 4 éléments marketing :

- Le « Produit » proposé par l'organisme : il doit tendre à satisfaire un besoin qui n'est pas pris en compte par le marché ou qui l'est de façon peu satisfaisante ;
- Le « Public » : les bénéficiaires des produits ou des services doivent pouvoir justifier de l'octroi d'avantages particuliers aux vues de leur situation économique et sociale ;
- Les « Prix » pratiqués : plus ils s'éloigneront de ceux du secteur marchand, plus la présomption de non-lucrativité sera forte ;
- Les opérations de « Publicité » réalisées : l'organisme ne doit pas utiliser de publicité commerciale mais se contenter de son site Internet et de ses réseaux sociaux.

• Comment savoir si votre association est exonérée ou assujettie aux impôts commerciaux ?



B. Le sponsoring / parrainage

Le parrainage est le soutien matériel apporté à une manifestation, une personne, un produit ou une organisation en vue d'en retirer un bénéfice direct.

C. Le mécénat

Le mécénat consiste pour une personne, physique ou morale, à donner sans contrepartie directe ou indirecte, une somme d'argent, un bien, un service, afin de soutenir une cause d'intérêt général ou un projet spécifique.

Les avantages du mécénat :

La réduction d'impôt est de 66% pour les mécènes personnes physiques, dans la limite de 20% de leur revenu imposable et de 60% pour les mécènes personnes morales dans la limite de 0,5% de leur chiffre d'affaires ou de 10 000 euros. Pour les dons excédant 2 millions d'euros, le taux de réduction est abaissé à 40%.

• Comment mettre en œuvre le mécénat ?

Si le mécène est une personne morale, une convention de mécénat n'est pas obligatoire mais recommandée. Attention, la convention a pour objet de préciser le périmètre du mécénat mais pas de prévoir des contreparties qui, sans être interdites, doivent être extrêmement limitées ! Le don donne lieu à la délivrance d'un reçu fiscal aux donateurs.

II. Les recettes publiques

A. Les collectivités territoriales

La subvention est une contribution facultative allouée par une personne publique en vue du financement d'une activité d'intérêt général d'une personne de droit privé. Cette contribution ne peut en aucun cas constituer la rémunération de prestations individualisées répondant aux besoins de celui qui l'accorde.

« Constituent des subventions (...) les contributions facultatives de toute nature, valorisées dans l'acte d'attribution, décidées par les autorités administratives et les organismes chargés de la gestion d'un service public industriel et commercial, justifiées par un intérêt général et destinées à la réalisation d'une action ou d'un projet d'investissement, à la contribution au développement d'activités ou au financement global de l'activité de l'organisme de droit privé bénéficiaire. Ces actions, projets ou activités sont initiés, définis et mis en œuvre par les organismes de droit privé bénéficiaires.

Ces contributions ne peuvent constituer la rémunération de prestations individualisées répondant aux besoins des autorités ou organismes qui les accordent. »

En ce qui concerne les associations sportives et leurs sociétés filiales (le cas échéant), le Code du sport précise qu'elles peuvent recevoir des subventions des collectivités territoriales, de leurs groupements et des Etablissements Publics de Coopération Intercommunale (EPCI), dans la limite de 2,3 millions d'€ par saison sportive, mais uniquement pour les missions d'intérêt général suivantes :

- La formation, le perfectionnement et l'insertion scolaire ou professionnelle des jeunes sportifs accueillis dans les centres de formation agréés ;
- La participation à des actions d'éducation, d'intégration ou de cohésion sociale ;
- La mise en œuvre d'actions visant à l'amélioration de la sécurité du public et à la prévention de la violence dans les enceintes sportives, à l'exception de la rémunération du service d'ordre obligatoire pour les manifestations à but lucratif et de la rémunération des services d'ordre et de gardiennage.

L'initiative du projet

Les associations doivent être à l'origine et mettre en œuvre les actions, projets ou activités subventionnés. Si ce n'est pas le cas, il s'agira d'une commande publique incluant la constitution d'un marché public ou d'une délégation de service public.

Origine du projet	Nature de la recette publique
Initiative de l'association	Subvention
Recueil d'initiatives : initiative partagée La personne publique a « l'initiative de l'initiative », l'association conserve l'initiative du projet	Subvention
Initiative de la personne publique	Commande publique (marché public ou délégation de service public)

Panorama de toutes les structures susceptibles de financer un club :

Echelon administratif concerné	Financement d'un club sportif	Fondement juridique
Etat	Oui	Politique nationale du sport
Communes	Oui sous condition	Application de la clause générale de compétence : subvention possible si la compétence n'est pas déléguée à l'EPCI
EPCI	Oui sous condition	Principe de spécialité : subvention possible si la compétence est déléguée par ses membres
Département	Oui	Compétence dite partagée
Région	Oui	Compétence dite partagée

Montant de la subvention	Obligations comptables et conventionnelles	Communication des pièces à la collectivité versante	Contrôles possibles
À partir du premier euro ou de la mise à disposition à titre gratuit d'un équipement public	<ul style="list-style-type: none"> Tenue d'une comptabilité Etablissement d'un budget prévisionnel Etablissement d'un rapport d'activité 	<p>Une copie du budget et du compte de résultat de l'exercice écoulé</p> <ul style="list-style-type: none"> Tous documents faisant connaître les résultats de leur activité et évaluation de l'activité subventionnée 	<ul style="list-style-type: none"> Délégué de la collectivité versante Juridictions administratives sur la légalité de la subvention Contrôle indirect de la Cour des comptes ou de la CRC à travers le contrôle de la collectivité publique ordonnatrice
> à 50 % du budget de l'association, quel que soit le montant de la subvention	Idem	Idem + bilan certifié conforme par le président ou le commissaire aux comptes (à partir de 153 000 € de subvention)	Idem + contrôle direct de la Cour des comptes ou CRC si subvention > 1500 €. Le contrôle peut porter sur l'ensemble des comptes de l'association et pas seulement sur l'activité subventionnée si la subvention est > à 50% du budget
1 500 euros* * Seuil possible de déclenchement du contrôle direct d'une Chambre régionale des comptes (CRC)	Idem	Idem	Idem
> 23 000 euros	Idem + établissement d'une convention avec l'autorité administrative versante	Idem + compte rendu financier de l'emploi de la subvention	Idem
> 50 000 euros	Idem + si le budget de l'association est > à 150 000 € publication de la rémunération (cumulée) des 3 plus hauts cadres dirigeants bénévoles et salariés et leurs avantages en nature	Idem	Idem
> 75 000 euros	Idem	Idem + bilan certifié conforme par le président ou le commissaire aux comptes (à partir de 153 000 € de subvention)	Idem
> 153 000 euros	Idem + établir un bilan, un compte de résultat et une annexe + nommer un commissaire aux comptes et un suppléant + publication des comptes et du rapport du commissaire aux comptes au JO pour les exercices ouverts à compter du 01/01/2006 (exercices précédents : dépôt en préfecture) + rapport sur les conventions réglementées établi par le commissaire aux comptes	Idem + bilan certifié conforme par le commissaire aux comptes	Idem + amende de 9 000 € en l'absence de bilan, compte de résultat et annexe. + à la demande de tout intéressé, le président du Tribunal de grande instance (TGI), statuant en référé, peut enjoindre sous astreinte aux dirigeants d'assurer la publicité des comptes annuels et du rapport du commissaire aux comptes, ou désigner un mandataire chargé d'effectuer ces formalités

B. La commande publique

Il est important de bien distinguer la notion de « subvention » de celles de « marché public » et « délégation de service public ». En effet, ces deux dernières relèvent de la commande publique et sont soumises à des obligations strictes.

Le **marché public** est un contrat conclu à titre onéreux entre un acheteur public/privé et un opérateur économique public/privé pour répondre aux besoins de l'acheteur en matière de travaux, de fournitures ou de services. L'initiative est ici celle de la personne publique.

La procédure des marchés publics est strictement encadrée :

- Toute personne doit avoir librement accès à la commande publique ;
- Les candidats doivent être traités de manière égale : rédaction objective du cahier des charges, examen de toutes les offres présentées dans les délais, information équivalente des candidats ;
- Les procédures sont transparentes.

C. L'Agence nationale du sport (ANS)

Les demandes de subventions auprès de l'ANS peuvent aussi bien porter sur le fonctionnement du club que pour le financement d'un équipement sportif.

L'agence privilégie les projets qui répondent à ses orientations principales :

- Soutenir la professionnalisation du mouvement sportif et accompagner l'apprentissage ;
- Renforcer l'aisance aquatique ;
- Les territoires spécifiques ultramarins ;
- Le déploiement des projets sportifs territoriaux (centres médico-sportifs, actions dont l'objet est la lutte contre les dérives et violences dans le sport, etc.).

Axe

O2

Maîtriser
ses charges

Dans le monde sportif, les regroupements, la coopération, la mutualisation de fonctions peuvent être des pistes pour consolider votre activité. Il existe différentes modalités juridiques de coopération, de mutualisation ainsi que de structuration professionnelles d'associations sportives et de rapprochement entre structures sportives.

I. Rationaliser ses achats et ses frais

A. Aspects juridiques

Signature d'un contrat

Le contrat de partenariat, ou de coopération, représente bien souvent une première étape dans la collaboration entre deux associations et permet également de sécuriser une opération de rapprochement.

Le contrat est un accord de volontés entre deux ou plusieurs personnes destinées à créer, modifier, transmettre ou étendre des obligations.

À savoir

Pour être valable, le contrat doit remplir trois conditions (nouvel article 1128 du Code civil) :

- Le consentement des parties ;
- Leur capacité de contracter ;
- Un contenu licite et certain.

Le contrat est un formidable outil pour la sécurisation juridique à la condition qu'il ait été préalablement pensé, structuré et bien rédigé.

Les formalités de mise en œuvre sont souples et légères. La rédaction est laissée à la discrétion des partenaires. Néanmoins, il est important d'être vigilant sur certains points, en particulier ce qui concerne les aspects financiers, pour éviter des interprétations pouvant conduire à des conflits.

Création d'une structure dédiée

Avant de choisir une forme juridique, il est très important de ne pas suivre les effets de mode ou les injonctions passives des partenaires (le fameux « on a toujours fait comme cela »).

Le choix de la forme juridique doit être le fruit d'une réflexion autour de quatre questions :

- *Quelle est la finalité réelle de la structure (lucrative, non lucrative...) ?*
- *Quels seront les partenaires de la structure ?*
- *Quels seront les liens financiers, moraux, économiques, juridiques... ?*
- *Quelle est la nature exacte des activités qui seront exercées ?*

Structuration et restructuration

Parfois, l'évolution des activités de l'association ou les changements liés à son environnement économique et/ou politique peuvent vous amener à repenser la structuration juridique de manière plus ou moins impactante.

Plusieurs cas possibles :

La transformation : c'est-à-dire le changement de forme juridique sans perte de la personnalité morale.

L'adossement : il s'agit de réunir autour d'une association une constellation d'autres associations liées entre elles par des liens contractuels et/ou statutaires.

Fusion, scission et apport partiel d'actifs : l'opération de fusion, de scission ou d'apport partiel d'actif est celle par laquelle une personne morale apporte à une autre, préexistante ou non, les moyens (humains, matériels, immatériels et financiers, etc.) nécessaires à la poursuite de l'activité dont elle était précédemment titulaire.

B. Aspects fiscaux

Rappel des « Fondamentaux » de la fiscalité associative

La lucrativité fiscale (donc l'assujettissement aux impôts commerciaux) ne remet pas en cause la non-lucrativité juridique (interdiction du partage des bénéfices).

L'association non assujettie aux impôts commerciaux (impôt sur les sociétés, TVA et contribution économique territoriale) est soumise à d'autres impôts dont notamment la taxe sur les salaires qui s'applique aux rémunérations individuelles annuelles versées.

Une association fiscalisée peut continuer à recevoir des subventions qui ne seront pas automatiquement soumises à l'impôt sur les sociétés ou à la TVA (règle communautaire des « minimis »).

Confrontée au développement de ses recettes lucratives (parrainage, vente de prestations ou d'objets...), l'association doit anticiper sa fiscalisation potentielle.

Parfois, un simple calcul, du fait de l'assujettissement à la TVA, de l'économie de taxe sur les salaires et de la récupération de la TVA, peut vous conforter dans le choix de la fiscalisation aux impôts commerciaux. Pour rappel, l'assujettissement aux impôts commerciaux ne permet pas à l'association de réaliser des actions de mécénat.



II. Charges de personnel

A. Les spécificités propres au monde sportif

Les charges de personnel incluent principalement :

- La rémunération de son personnel salarié : salaire de base, primes... ;
- Les charges sociales et fiscales afférentes : charges de sécurité sociale, mutuelle, institution de retraite complémentaire, médecine du travail, prévoyance... ;
- Mais aussi le paiement des frais professionnels (paniers repas, frais de déplacement, frais annexes liés à des périodes de formation...).

Un club sportif peut également supporter des charges variables liées au recours à l'intérim ou à des indépendants, à la mise à disposition de salariés.

Dans son approche budgétaire, le club devra notamment être attentif s'il franchit un des seuils évoqués précédemment.

L'association devra maîtriser l'ensemble de ses charges de personnel ainsi que les dispositifs spécifiques propres au monde du sport dans son approche budgétaire et notamment :

L'assiette forfaitaire applicable aux associations sportives à but non lucratif :

- Aux personnes exerçant une activité rémunérée (à l'exception du personnel administratif, des dirigeants et administrateurs salariés, et des personnels médicaux et paramédicaux) ;
- Dans le cadre d'une fédération agréée par le ministère chargé des Sports ou d'un groupement sportif affilié à celle-ci, ou pour le compte d'un organisateur de manifestations sportives ayant reçu l'agrément requis ;
- Aux personnes exerçant une activité rémunérée, liée à l'enseignement et à la pratique d'un sport, dans le cadre d'une association de jeunesse ou d'éducation populaire agréée par le ministre chargé de la Jeunesse et des Sports.

La franchise de cotisations réservée aux sommes versées par les clubs sportifs et les sections sportives employant moins de dix salariés permanents (à l'exclusion des sportifs eux-mêmes).

! Important

A défaut d'avoir été anticipé, un franchissement de seuil implique un surcoût immédiat et non maîtrisé qui peut rapidement mettre en difficulté un club dont la trésorerie serait insuffisante pour couvrir des charges imprévues.

B. Gestion de la baisse ou de l'arrêt temporaire de l'activité



Recours à l'Activité Partielle

Les associations employeurs sont éligibles au dispositif dérogatoire d'activité partielle mise en place dans le cadre de la crise actuelle, et ce, dans les mêmes conditions que les entreprises.

Dès lors que votre association répond aux conditions d'éligibilité de droit commun, elle doit pouvoir y accéder au même titre et selon les mêmes règles que toute entreprise.

Le club qui aura eu recours à l'activité partielle en 2020 sera, de la même manière, soumis au processus de contrôle du recours au dispositif et de ses résultats comptables 2020 si l'association a perçu des fonds publics sur la même année (contrôle des effets d'aubaine en présence de surcompensation de ses charges sociales).



Réduction du temps de travail

A court ou moyen terme, l'association dont l'activité reprendra doucement peut engager une réflexion sur la réduction du temps de travail de son personnel salarié en analysant sa marge de manœuvre (suppression des heures supplémentaires structurelles, voire passage au temps partiel).

Elle peut également négocier un accord d'aménagement du temps de travail (annualisation, modulation...), avoir recours au licenciement pour un motif économique. Ce licenciement est possible dans le secteur associatif mais implique le respect de conditions de forme et de fond.

Une réorganisation rendue nécessaire pour assurer l'équilibre du compte recettes/dépenses peut, par exemple, légitimer un licenciement économique.

C. Recourir à un groupement d'employeurs (GE)

Le groupement d'employeurs repose sur l'initiative d'acteurs économiques pour répondre à leurs besoins de compétences. Il permet principalement la mise à disposition des salariés du groupement qui partagent leur temps de travail entre ces structures.

Le groupement peut également apporter à ses membres son aide ou son conseil en matière d'emploi ou de gestion des ressources humaines, sujets sur lesquels les dirigeants se trouvent parfois démunis au quotidien. Un Groupement d'employeurs peut ainsi être constitué sous différents statuts (Association loi 1901 ou Société coopérative).

À retenir

Le GE est l'employeur des salariés qui sont liés au groupement par un contrat de travail, qui doit notamment prévoir la liste des utilisateurs potentiels et les lieux d'exécution du travail. Le groupement d'employeurs conclut avec l'association adhérente un contrat de mise à disposition.

Pendant la durée de la mise à disposition, l'association « utilisatrice » est responsable des conditions d'exécution du contrat de travail applicables au sein du club sportif. L'opération de prêt de main-d'œuvre doit être une opération à but non lucratif, elle doit donc donner lieu à une refacturation à l'euro/ euro du salaire, toutes charges comprises. Les membres du groupement sont solidairement responsables des dettes du groupement à l'égard de ses salariés et des organismes créanciers de cotisations sociales obligatoires. L'adhésion impliquera de participer aux frais de fonctionnement du groupement, mais le club participe au développement et la pérennisation de l'emploi grâce à la mutualisation.

Le groupement d'employeurs peut notamment être une solution pour faire face aux fluctuations d'activité, à la saisonnalité, aux difficultés de recrutement et de mobilisation de compétences spécifiques sur certains territoires ou pour certains métiers. On peut relever que le Ministère des Sports a participé en 2010 à la création d'un Guide pratique particulièrement complet pour accompagner les groupements d'employeurs associatifs, ce qui témoigne de l'intérêt porté au dispositif.

Défini alors comme un véritable levier novateur dans les secteurs du sport en vue du développement et du maintien de l'emploi sur un territoire et/ou dans une filière, le groupement d'employeurs permet également de maintenir des emplois en période d'activité économique et sociale tendue, et stabiliser des emplois dans le sport.



Axe



Améliorer
les outils
de gestion

La qualité de l'outil de gestion est souvent déterminante dans le bon fonctionnement d'un club. En parallèle du projet sportif, ce volet réclame toute l'attention des dirigeants.

I. Comment rendre lisible un projet sportif sous forme comptable et financière ?

Il est très important de se structurer pour rendre des comptes avec les modèles comptables de base (compte de résultat, bilan) afin que les bénéficiaires, financeurs et partenaires parlent le même langage. Les structures qui fournissent un simple tableau sous Excel peuvent manquer de crédibilité en fonction du destinataire.



Faire de la communication financière : rendre clair

En fonction des situations, il conviendra de raisonner en comptabilité d'engagement et non pas de trésorerie :

- En comptabilité d'engagement (à l'image d'une société commerciale), on enregistre les engagements de dépenses et de recettes.
- En comptabilité de trésorerie, seules les opérations passées en banque sont enregistrées.



Prouver la pertinence du projet en termes de gestion

Pertinence en termes d'organisation et de gouvernance comptable :

- Un trésorier impliqué dans l'organisation comptable ;
- Une organisation interne ou externe de saisie des pièces comptables, classement et archivage ;

- Des pièces justificatives pour chaque opération comptable : exemple frais de déplacement (indemnité kilométriques, frais divers, restaurant...);
- Des produits et charges rattachés à l'exercice ou la saison sportive (notamment les subventions);
- Des échéances de remise des documents comptables tenues et anticipées.

Pertinence en termes d'équilibre financier :

- Des engagements de recettes et dépenses réalistes et quasi certains;
- Des fonds associatifs positifs ou des plans d'action pluriannuels pour y parvenir;
- Des provisions passées en cas de litige (client, salarié...);
- Une vision à long terme par des analyses pluriannuelles type Business Plan (voir partie suivante).



Rassurer les partenaires et financeurs sur la maîtrise comptable et financière du projet par l'association concernée

- Ce point découle des 2 premiers : une information fiable en termes de livrables, communiquée dans les temps et par des personnes maîtrisant les chiffres sont des gages de confiance envers les partenaires;
- Être proactif envers les collectivités pour rattacher les subventions aux saisons ou exercice / ne pas hésiter à demander aux collectivités de revoir les notifications de subventions, pour les rattacher aux bons exercices;
- Avoir une vision long terme à plusieurs années par l'établissement de Business Plan



Transparence

- Communication proactive;
- Communication complète;
- En plus de l'information comptable, prévoir une information type rapport d'activité sur les chiffres clés de l'association (structuration, nombre de licenciés, actions entreprises...).



II. Le business plan

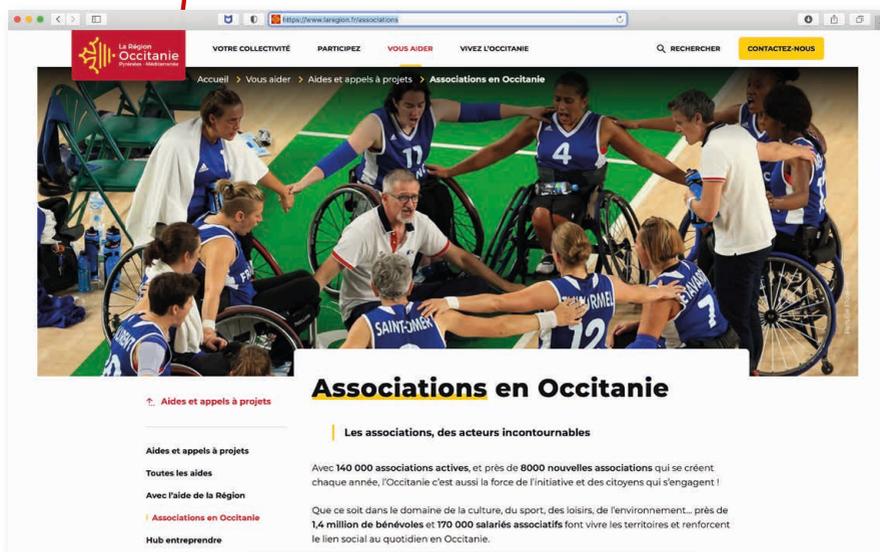
Alors qu'un compte de résultat reflète l'exercice en cours, un business plan donnera de la vision pour voir l'évolution des résultats et donc du renforcement des fonds associatifs. Le principe de business plan ou prévisionnel permet de se projeter à moyen ou long terme sur l'activité à venir.

Document essentiel en cas, par exemple, de demandes de financement auprès d'établissements bancaires : le business plan permettra aux banquiers d'être rassurés sur la capacité de remboursement de l'emprunt.

Le BP inclura bien sûr les éléments comptables et financiers: compte de résultat, bilan et plan de trésorerie prévisionnels mais devra tout d'abord exposer les éléments d'activités (actions, nombre de licenciés, infrastructures...) et stratégies de gouvernance, de développement, d'actions à mener...



Avec le portail [laregion.fr/associations](https://www.laregion.fr/associations), la Région est à vos côtés pour accompagner et soutenir vos projets.



Hôtel de Région Toulouse
22, boulevard du maréchal Juin
31406 Toulouse cedex 9

Hôtel de Région Montpellier
201, avenue de la Pompignane
34064 Montpellier cedex 02

Numéro unique **3010**
(service et appel gratuit)

contact@laregion.fr
laregion.fr/associations

