

MONÉTISATION ET DÉMEMBREMENT

Lettre à destination des Notaires



DOSSIER SPÉCIAL
02
Famille, créativité notariale et anticipation patrimoniale : Préparer l'avenir avec responsabilité et sérénité

LA MONÉTISATION EN PRATIQUE
05
Michelle Lyon (69)

ZOOM JURIDIQUE
06
Le mandat de protection future en complément d'une vente en viager ou en nue-propriété

PAROLE DE NOTAIRE
07
Guy DURAND Courbevoie (92)



Igal NATAN et Stanley NAHON
Directeurs associés Renée Costes

LA MONÉTISATION IMMOBILIÈRE : UNE SOLUTION POUR LES TRIBUS D'AUJOURD'HUI

Dans un contexte où le marché immobilier connaît une transformation structurelle profonde, une dynamique émerge et redonne de l'élan : la montée en puissance de la monétisation immobilière comme solution de financement du bien-vieillir. De plus en plus de propriétaires seniors se tournent vers des solutions innovantes pour valoriser leur patrimoine tout en conservant leur cadre de vie. Cette évolution des usages replace les contrats viager, nue-propriété, cession-bail-à-vie notamment, au cœur des stratégies patrimoniales, en réponse à des attentes plus individualisées et à la recherche de sécurité. Pour les notaires, elle représente une formidable opportunité de réaffirmer leur rôle de conseillers de confiance auprès des familles, des tribus d'aujourd'hui, en intégrant à leur pratique ces solutions à fort impact social.

Chez Renée Costes, nous sommes convaincus que cette tendance va s'intensifier dans les années qui viennent et notre engagement reste le même : accompagner les familles et les notaires avec des outils adaptés, créatifs mais sécurisés, une expertise pointue et une vision claire de l'avenir. La monétisation immobilière n'est pas seulement une alternative pour les seniors, c'est un levier de fidélisation et de développement pour les études notariales.

Ensemble, relevons ce défi. Pour cela, retrouvez-nous au stand H48.

DOSSIER SPÉCIAL

FAMILLE, CRÉATIVITÉ NOTARIALE ET ANTICIPATION PATRIMONIALE PRÉPARER L'AVENIR AVEC RESPONSABILITÉ ET SÉRÉNITÉ



DU CURATIF AU PRÉVENTIF

Avec l'allongement de l'espérance de vie et la complexité croissante des structures familiales, la gestion patrimoniale des seniors s'inscrit aujourd'hui dans une réflexion plus large, sociétale et éthique. Le patrimoine immobilier, longtemps perçu comme un actif figé destiné à être transmis au décès, devient un outil dynamique, mobilisable au service d'une autonomie prolongée, d'une solidarité intergénérationnelle repensée et d'une préservation de l'harmonie familiale.

Dans ce contexte, le notaire joue un rôle central, non plus seulement en tant que garant de la sécurité juridique, mais comme stratège patrimonial accompagnant ses clients dans la prise de décisions anticipées, éclairées et adaptées à leur configuration familiale et à leurs projets de vie.

Deux logiques patrimoniales : **anticiper ou subir**

Deux approches se dessinent en matière de gestion patrimoniale :

- **L'approche préventive**, qui anticipe les conséquences patrimoniales et relationnelles des choix de vie, pour en maîtriser les effets.
- **L'approche curative**, qui répond dans l'urgence à une perte d'autonomie, un décès ou un conflit, souvent au prix d'une dégradation des relations familiales ou d'une perte de valeur.

Adopter une logique d'anticipation permet de préserver

la paix familiale, d'optimiser la transmission, d'assurer sa sécurité financière et celle de son conjoint, tout en maintenant la maîtrise de ses choix. Cette démarche, loin d'être purement financière, s'inscrit dans une volonté de sérénité personnelle et de bienveillance à l'égard de ses proches.

DES OUTILS JURIDIQUES AU SERVICE DE LA SÉRÉNITÉ

De nombreux dispositifs permettent de construire une stratégie patrimoniale sûre et personnalisée :

- **La donation, simple ou partage, voire transgénérationnelle** : elle permet de transmettre de manière encadrée, en évitant les conflits et en valorisant l'équité. Elle répond également au besoin croissant de transmettre de son vivant, de voir les effets concrets de sa générosité et de s'assurer que les choix opérés respectent l'équilibre familial souhaité.
- **Le mandat de protection future** : en prévoyant l'organisation de la gestion patrimoniale en cas de perte d'autonomie, il offre une alternative efficace et souple aux mesures judiciaires de protection. Il confère à son auteur une liberté et une dignité maintenues dans le temps, tout en apportant aux proches un cadre clair et rassurant.
- **L'assurance-vie** : par sa souplesse et ses avantages fiscaux, elle permet d'avantager un héritier, protégé

un conjoint, ou organiser une transmission précise tout en gardant le contrôle de ses capitaux. Elle constitue un outil souple de prévoyance qui s'intègre facilement dans une vision patrimoniale globale.

- **Les pactes successoraux** : autorisés depuis 2006, ils permettent d'encadrer des accords familiaux préalables à la succession, en particulier dans les contextes de familles recomposées. Leur irrévocabilité est parfois perçue comme contraignante, mais elle peut justement sécuriser des choix familiaux faits en toute conscience, et éviter des contentieux ultérieurs.
- **Le démembrement de propriété** : en dissociant usufruit et nue-propriété, en cédant la pleine propriété tout en conservant un droit d'usage et d'habitation, ces techniques offrent une souplesse de transmission et de gestion qui s'adapte à de nombreux projets. Ces mécanismes permettent, par exemple, de transmettre progressivement tout en conservant les fruits de son patrimoine ou en sanctuarisant son lieu de vie.

LA MONÉTISATION IMMOBILIÈRE : UN LEVIER D'ANTICIPATION MODERNE

Les solutions de monétisation immobilière (viager, nue-propriété, cession-bail-à-vie, vente à terme) répondent à une nouvelle lecture de la propriété. Elles permettent aux seniors de sécuriser leur avenir tout en valorisant leur patrimoine dès aujourd'hui. Ce sont des outils qui traduisent une volonté de reprendre la main sur son patrimoine, en l'utilisant à bon escient, avec lucidité et pragmatisme.

Elles présentent de nombreux avantages :

- **Pour les seniors** : transformer une partie de leur propriété immobilière en capital ou en revenus sans quitter leur domicile, financer la dépendance ou des projets personnels. La conservation du droit d'usage ou d'habitation sécurise leur quotidien, tout en leur offrant des marges de manœuvre financières nouvelles.
- **Pour les héritiers** : clarifier la transmission, réduire les tensions, éviter l'indivision. Recevoir un patrimoine clair, organisé, voire partiellement anticipé, permet souvent de préserver les liens familiaux et d'éviter les ruptures successoriales.

Pour les familles recomposées : protéger le

conjoint survivant tout en respectant les droits des enfants. La monétisation permet une équation équilibrée entre protection et équité. Cette stratégie proactive permet d'intégrer les nouveaux enjeux liés à la durée de vie, à l'évolution des structures familiales, et au besoin d'adapter le patrimoine aux réalités contemporaines. Elle ouvre aussi la voie à une réflexion nouvelle sur la place du patrimoine dans le projet de vie : au service de l'individu, et non l'inverse.

UNE RÉVOLUTION CULTURELLE : DE LA TRANSMISSION À L'USAGE

Le modèle traditionnel où la résidence principale était conservée jusqu'au décès cède progressivement la place à une approche plus pragmatique, où le patrimoine est mis au service du bien-être ou des besoins présents.

La montée de cette logique d'usage n'est pas un renoncement, mais une adaptation aux nouvelles donnees démographiques et sociales.

- D'un patrimoine statique à un patrimoine activé, mobilisable pour faire face aux besoins réels des générations successives : maintien à domicile, adaptation du logement, financement de la retraite ou de la dépendance.



- D'un héritage différé à une transmission anticipée, clarifiée, choisie, et parfois déjà partagée du vivant des parents. Cette anticipation permet aussi d'intégrer les enfants dans la gestion du patrimoine familial, d'ouvrir un dialogue intergénérationnel apaisé et constructif.

Cette évolution ne remet pas en cause la valeur symbolique de l'immobilier familial, mais elle redonne aux détenteurs du patrimoine la liberté de choisir comment, quand et à quelles conditions transmettre. Elle libère aussi les héritiers d'un poids parfois trop lourd, en transformant l'héritage en projet de vie.

LE NOTAIRE, ARCHITECTE D'UNE GESTION PATRIMONIALE APAISÉE

En conseillant leurs clients dans ces choix structurants, les notaires demeurent les garants d'une harmonie familiale préservée, d'une transmission optimisée, et d'une autonomie prolongée pour les seniors. Ils sont à leur place et dans leur rôle, c'est à dire à la croisée de la

technique juridique, de l'écoute humaine et de la vision stratégique.

Ils contribuent à lever les freins culturels encore liés à la monétisation immobilière, en soulignant qu'elle n'est pas une perte, mais une revalorisation du patrimoine. Ils permettent aussi d'adapter les stratégies patrimoniales aux nouvelles familles, souvent recomposées, à des trajectoires de vie hétérogènes, et à un monde où la durée de vie impose de penser l'avenir autrement.

Anticiper, ce n'est pas renoncer, c'est reprendre la main. Et dans cette œuvre de transmission repensée, le notariat s'affirme comme un acteur fondamental de la solidarité familiale et de la paix des générations. Par leur rôle de tiers de confiance, les notaires sont les mieux placés pour accompagner cette révolution tranquille de la gestion patrimoniale, qui valorise autant les individus que les liens qui les unissent.

À leurs côtés, les 230 salariés de Renée Costes veillent à l'harmonie et à la sécurité de ces nouvelles opportunités.

Nouveau

COHABITATION INTERGÉNÉRATIONNELLE : UNE NOUVELLE SOLUTION AU SERVICE DU LIEN SOCIAL ET PATRIMONIAL

Face au vieillissement de la population, à la solitude croissante des aînés et aux difficultés d'accès au logement pour les jeunes, la cohabitation intergénérationnelle s'impose comme une solution concrète, souple et pleine de bon sens. Renée Costes, référence en matière de monétisation immobilière, a récemment repris la plateforme Colette, pionnière de ce modèle d'habitat partagé.

Le principe est encadré par la loi ÉLAN : une personne de 60 ans ou plus, propriétaire ou locataire, peut accueillir à son

domicile un jeune de moins de 30 ans, en échange d'une participation financière modérée. Ce dispositif apporte une réponse sociale à l'isolement, permet un complément de revenus non fiscalisé, et facilite le maintien à domicile dans de bonnes conditions.

Avec le soutien de Renée Costes, cette solution gagne aujourd'hui en visibilité et en professionnalisme. L'ambition portée est claire : faire de la cohabitation un outil accessible, sécurisé et durable, au service de la transmission, du lien social et de la qualité de vie.



Un modèle gagnant-gagnant

- Pour le senior : maintien à domicile, lien social, complément de revenus.

- Pour le jeune : logement stable et accessible, souvent dans des zones tendues



LA MONÉTISATION EN PRATIQUE



MICHELLE
70 ANS
LYON (69)

En septembre 2020, après avoir échangé avec son notaire, Michelle se rapproche de nous car elle souhaite pouvoir aider sa fille Léa à devenir propriétaire à Paris. Après 5 ans, tous les objectifs ont été réalisés.

SA SITUATION EST LA SUIVANTE :



Michelle a 70 ans, elle est retraitée de la fonction publique où elle exerçait le métier de Conservateur territorial du patrimoine. Michelle est veuve.



Elle habite dans un appartement à LYON que son époux avait reçu par donation. Cet appartement est estimé 823 000 €. Lors du décès de son mari, Michelle a opté pour le quart du patrimoine en pleine propriété et les trois quarts en usufruit. Elle est propriétaire en propre d'une résidence secondaire dans le Var.



Elle perçoit une retraite confortable, augmentée de la réversion des régimes complémentaires de son mari. Elle possède environ 40 000 € de liquidités qui lui permettent d'être sereine financièrement.

SES PROJETS SONT :

- Permettre à sa fille, Léa, de devenir propriétaire et lui faire une donation complémentaire ;
- Sécuriser l'usage de son appartement lyonnais pour y rester sa vie durant ;
- Continuer à vivre comme aujourd'hui, sans se priver, en profitant de sa résidence secondaire au bord de la mer

Solution proposée et choisie dans le cadre de ce dossier

Vente de la nue-propriété et conservation de l'usufruit viager par Michelle

Au regard de l'âge de Michelle, la valeur économique de la nue-propriété est de 405 000 € (valeur vénale du bien diminuée de l'usufruit conservé).

Par notre intermédiaire et en collaboration avec leur notaire, Léa et Michelle ont mis en vente leur quote-part respective de nue-propriété.

Michelle conserve l'usufruit sur le bien. Léa reçoit l'intégralité du prix de vente, soit 405 000 €, sa mère ayant souhaité lui faire donation de sa part de nue-propriété.

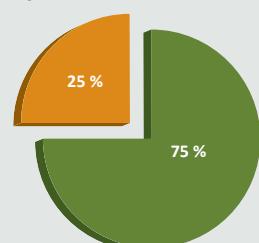
Michelle continue d'acquitter les charges de copropriété ainsi que la taxe foncière mais conventionnellement, les parties ont décidé que tout ravalement serait supporté par l'acquéreur.

Michelle est mandataire commun et a seule le droit de vote aux assemblées de la copropriété mais doit respecter les consignes de vote du nu-propriétaire pour les grosses réparations et le ravalement.

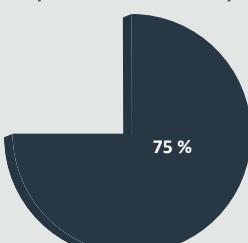
Une clause de solidarité de paiement entre usufruitier et nu-propriétaire étant prévue au règlement de copropriété, il a été rédigé dans l'acte une clause d'absence de solidarité entre les parties.

Détention du patrimoine

Patrimoine de Michelle après le décès de son mari



Patrimoine de Léa après le décès de son père



Patrimoine de Michelle après la vente



LE MANDAT DE PROTECTION FUTURE EN COMPLÉMENT D'UNE VENTE EN VIAGER OU EN NUE-PROPRIÉTÉ

LE MANDAT DE PROTECTION FUTURE EN COMPLÉMENT DE LA MONÉTISATION IMMOBILIÈRE

En dehors des trois mesures de protection judiciaire (sauvegarde de justice, curatelle, tutelle) applicables aux majeurs, le Code civil prévoit une forme alternative et anticipée de protection juridique : le mandat de protection future (articles 477 et suivants du Code civil). Ce dispositif, de nature conventionnelle, offre aux individus une solution préventive et autonome pour organiser leur protection en cas d'altération future de leurs facultés mentales ou corporelles.

NATURE ET MISE EN PLACE DU MANDAT DE PROTECTION FUTURE

Le mandat de protection future permet à toute personne capable de désigner, un ou plusieurs mandataires pour gérer ses affaires personnelles et/ou patrimoniales si elle devient incapable de le faire elle-même.

Le mandat en la forme notariée est rédigé par un notaire et confère au mandataire des pouvoirs élargis, notamment pour réaliser des actes de disposition, comme la vente d'un bien immobilier.

CARACTÉRISTIQUES DU MANDAT DE PROTECTION FUTURE

NOTARIÉ

1. Anticipation et autonomie :

- Le mandat de protection future repose sur une démarche volontaire et anticipée du mandant, qui conserve le contrôle sur le choix du mandataire et les modalités de sa protection ;
- Contrairement à une habilitation familiale qui nécessite une intervention judiciaire pour être mise en place, le mandat offre une alternative plus rapide et souple

2. Portée des pouvoirs :

- Dans sa forme notariée, le mandat permet au mandataire d'effectuer des actes élargis, sans nécessiter systématiquement l'autorisation du juge des tutelles.

3. Sécurité juridique renforcée :

- L'intervention du notaire dans l'élaboration du mandat garantit une rédaction précise, adaptée aux besoins spécifiques du mandant, et limite les risques de contentieux ou de contestation ultérieure.

4. Flexibilité et personnalisation :

- Le mandat notarié peut inclure des clauses spécifiques,

comme des dispositions sur la gestion d'entreprises, des préférences pour les soins médicaux, ou des instructions pour l'entretien d'un logement familial.

INTÉRÊT DE CONJUGUER UNE VENTE EN VIAGER OU EN NUE-PROPRIÉTÉ AVEC UN MANDAT DE PROTECTION FUTURE

Associer une vente en viager ou en nue-propriété à un mandat de protection future présente un intérêt stratégique et humain considérable. Le mandat permet d'organiser avec précision la gestion du patrimoine tout en garantissant le respect des volontés du mandant, notamment en ce qui concerne son maintien à domicile.

Grâce au mandat, le mandant peut exprimer clairement sa volonté de rester chez lui aussi longtemps que possible, même en cas d'altération de ses facultés.

CONCLUSION

Le mandat de protection future, notamment sous sa forme notariée, constitue une solution préventive et sécurisée, particulièrement adaptée aux personnes soucieuses d'organiser leur protection et de préserver leurs intérêts patrimoniaux. Comparé à l'habilitation familiale, il offre une plus grande autonomie, des pouvoirs élargis et une personnalisation accrue. Associé à une vente en viager ou en nue-propriété, il permet de conjuguer préservation des intérêts patrimoniaux et respect des volontés personnelles.

Il existe aujourd'hui des structures spécialisées qui assistent les notaires dans la rédaction et le suivi des mandats de protection future. Ces organismes proposent des outils juridiques adaptés et des conseils sur mesure, permettent de soulager considérablement le notaire, souvent confronté à des situations complexes ou chronophages. En déléguant certaines tâches techniques ou administratives, le notaire se concentre sur l'essentiel : garantir la sécurité juridique et répondre aux attentes spécifiques de ses clients. Cette collaboration apporte un confort indéniable, tant pour le professionnel que pour les parties concernées en assurant un suivi rigoureux et une mise en œuvre optimisée du mandat.

De la théorie à la pratique... tel est l'objectif constant de la formation professionnelle notariale, par la voie universitaire (DSN) ou par la voie professionnelle (INFN). La collection « Droit notarial » a pour but spécifique de répondre à cet objectif. Le professeur Raymond LE GUIDECA a créé la filière Notariat à Nantes. Il a dispensé ses enseignements tant à l'Université qu'en dehors, notamment dans divers Centre de Formation Professionnelle Notariale (CFPN). Il dirige la collection Droit Notarial.

Retrouvez l'ensemble des ouvrages de cette collection sur : editions-ellipses.fr





Maître Guy DURAND

Notaire à COURBEVOIE (92)

Ancien Président de la Chambre des Notaires des Hauts-de-Seine

QU'EST CE QUI VOUS A DONNÉ ENVIE D'ÊTRE NOTAIRE ?

Je suis arrivé dans le monde du notariat par nécessité et par choix. Par nécessité, car mes performances dans les matières scientifiques ne me permettaient pas d'embrasser une carrière d'ingénieur ou de médecin. J'ai donc choisi de « faire mon droit ». Parallèlement à ce choix imposé, je souhaitais être chef d'entreprise, comme l'avait été mon grand-père maternel. Et j'ai eu la chance de croiser des notaires dans ma jeunesse et dans mon parcours universitaire qui m'ont donné envie d'apprendre ce métier. Et aujourd'hui, je me félicite de ce choix. La pratique quotidienne de ce métier, au cœur de la vie des familles, dans les moments les plus importants de leur vie, nécessite une très bonne connaissance en droit civil et fiscal. Et cet accompagnement ne peut être réalisé sans une équipe soudée et organisée, sans une vraie entreprise faite de femmes et d'hommes qui travaillent ensemble pour un même objectif : la satisfaction du client tout en respectant la réglementation toujours plus importante et complexe. Le notaire au cœur des familles, chef d'entreprise et juriste confirmé. De l'intuition à la réalisation.

QUEL A ÉTÉ VOTRE PARCOURS ?

J'ai effectué mon premier stage à 18 ans chez Maître GIROD à ISSY LES MOULINEAUX. J'y ai fait le « saute ruisseau », la rédaction de courriers sur une machine à écrire. Le papier à en-tête était filigrané. Le double était sur papier bible, et « automatiquement » rédigé grâce au papier carbone qu'il fallait glisser dans le bon sens entre les deux supports. En 1991 j'ai cherché mon premier stage d'étudiant en droit notarial. J'étais en double cursus à la faculté de Nanterre. Les cours étaient dispensés pour partie à la faculté et pour partie à l'école du notariat. Maître Christian LEFEBVRE et ses associés m'ont accueilli malgré la crise. Je suis arrivé comme Clerc à Courbevoie en 1998. Je me suis associé en 2004. L'étude s'est développée et fait aujourd'hui partie du groupe 7 Seine Notaires.

VIAGER, NUE-PROPRIÉTÉ, CELA ÉVOQUE QUOI POUR VOUS ?

Le viager est un mode de paiement d'un bien immobilier qui permet à un crédirentier de bénéficier d'une rente à vie. J'étais, de premier abord, plutôt réticent à ce type de paiement. Pourquoi prendre ce risque de dévaloriser son

patrimoine, alors qu'une vente comptant et en pleine propriété permet de réaliser son patrimoine immobilier et percevoir ensuite des revenus de placement financier.

Mais au contact d'une clientèle plutôt âgée, en bonne santé, qui souhaite rester chez elle, réduire ses frais et augmenter ses revenus, le paiement en viager est une solution simple et adaptée. Et ce type de paiement n'est pas réservé aux personnes seules, mais peut-être conseillé aussi aux familles avec des enfants. Dans un souci d'organisation du patrimoine, il peut être préférable que les enfants touchent une partie du bouquet par donation-partage, et que les parents restent dans la maison ou l'appartement familial jusqu'à leur décès sans avoir à en supporter les charges. La vente de la nue-propriété permet de vendre le bien immobilier en une seule fois, sans avoir à craindre le non-paiement de la rente. L'acquéreur bénéficie d'une décote en fonction de l'âge du vendeur. C'est également un outil de gestion du patrimoine pour permettre de percevoir un capital, tout en conservant l'usufruit et permettre de percevoir les revenus du bien immobilier.

AVEZ-VOUS UNE BELLE HISTOIRE OU UNE ANECDOTE AU SUJET D'UNE MONÉTISATION IMMOBILIÈRE ?

Un jour une personne est venue me voir pour comprendre la différence entre vente en viager, vente en nue-propriété, vente avec réserve d'usufruit.

Peu de temps après, des amis m'appellent et me demandent ce que je pensais de l'investissement en viager. Je leur explique que c'est un bon contrat, d'autant plus pour eux qui sont expatriés et qui rentreront dans quelques années à PARIS. Leur épargne mobilisable permettait de payer le bouquet et leurs revenus leur permettait de verser une rente confortable.

Je reçois quelques temps après un appel téléphonique d'une agence spécialisée dans le viager qui m'informe que j'étais choisi par les deux parties pour les représenter. Sans le savoir, j'avais conseillé vendeur et acquéreur sur la vente en viager, convaincu du bienfait de cette solution pour bon nombres de personnes. Et pour la petite histoire, avec une partie de son bouquet, la crédirentière a rénové l'appartement pour le plus grand plaisir du nouveau propriétaire.



Ref. 422575193

Viager occupé

Maison
89m²
5 pièces
Paris (75018)

● Femme 74 ans

Modalités d'acquisition :

● valeur du bien **833 000 €**
● --> prix d'achat **422 331 €**
 --> bouquet (FAI) **94 145 €**
 --> rente **2 192 €**

Soit une décote de **49 %** ou **410 669 €**

Horizon d'Investissement : **entre 14 et 19 ans**

Ref. 422464148

Nue-propriété

Maison
220 m²
6 pièces
Arbonne (64210)

● Homme 82 ans

Modalités d'acquisition :

● valeur du bien **1 500 000 €**
● --> prix d'achat **1 075 500 €**
 --> capital (FAI) **1 075 500 €**

Soit une décote de **28 %** ou **424 500 €**

Horizon d'Investissement : **entre 7 et 10 ans**



Ref. 422413267

Viager libre

Maison
221 m²
5 pièces
Saint-Rémy-de-Provence
(13210)

● Femme 81 ans

● Homme 80 ans

Modalités d'acquisition :

● valeur du bien **750 000€**
 --> bouquet (FAI) **452 500 €**
 --> rente **2 304 €**

Horizon d'Investissement : **entre 10 et 13 ans**

230

Experts en France

14 000

Études viagères chaque année

260 000

Acquéreurs-investisseurs enregistrés

500 M €

Volume d'affaires

Département Notaires : **01 44 67 33 06**
mfarriol@costes-viager.com

Responsable de la publication : Marie FARRIOL

Chargées d'édition : Emilie FAYE et Guy OUNOUNOU

Vous avez une remarque ou une suggestion, vous souhaitez apporter votre témoignage ?
Ecrivez-nous à relation-notaires@costes-viager.com



RENÉE COSTES
viager & nue-propriété

AJACCIO
AIX-EN-PROVENCE
AMIENS
ANNECY
ANGOULÉME
ANGERS
ARCACHON
ARRAS
AUXERRE
AVIGNON
BAYONNE
BEAUVAIS
BESANÇON
BIARRITZ
BORDEAUX
BOURGES
BREST
CAEN
CANNES
CLERMONT-FERRAND
DEAUVILLE
DIJON
DREUX
FONTAINBLEAU
GRENOBLE
LA ROCHELLE
LE HAVRE
LE MANS
LILLE
LIMOGES
LYON
MARSEILLE
MELUN
MENTON
MONTPELLIER
NANCY
NANTES
NICE
NÎMES
NIORT
ORLÉANS
PARIS
PAU
PÉRIGUEUX
PERPIGNAN
POITIERS
QUIMPER
REIMS
RENNES
ROUEN
SAINT-ÉTIENNE
SAINT-TROPEZ
STRASBOURG
TOULON
TOULOUSE
TOURS
VALENCE
VANNES
VERSAILLES