

MONÉTISATION ET DÉMEMBREMENT

Lettre semestrielle à destination des Notaires



**DOSSIER
SPÉCIAL**

02

État des lieux du marché de la monétisation

**LA MONÉTISATION
EN PRATIQUE**

05

Alain, 69 ans
à La Baule-Escoublac (44)

**ZOOM
JURIDIQUE**

06

La réforme du droit des sûretés

**PAROLE
DE NOTAIRE**

07

Alexia ARNO
à Paris (75)

LA LIBERTÉ DE RESTER CHEZ SOI



Stanley NAHON et Igal NATAN
Directeurs associés
Renée Costes

Le temps du troisième âge est révolu et les sociologues parlent dorénavant d'un quatrième, voire même d'un cinquième âge, ce dernier étant fréquemment marqué par la dépendance. L'actualité récente a une nouvelle fois mis en lumière le décalage qui existe entre les conditions d'accueil souhaitées par les personnes âgées qui quittent leur domicile et l'offre qui leur est proposée par les différents opérateurs du marché. Repenser notre modèle et construire une société plus inclusive, plus respectueuse de nos aînés semble devenu indispensable. En Autriche, à la retraite, on perçoit environ 90% de son dernier revenu contre 52% pour la moyenne des pays de l'OCDE. En outre, l'hybridation intergénérationnelle est inscrite dans les gènes du pays. Les maisons de retraite sont généralement ouvertes sur les villes avec des activités partagées entre population locale et résidents. Encore très loin de ces modèles nordiques, l'enjeu du bien vieillir en France passe par une autre forme d'hybridation, plus patrimoniale. Elle consistera à conserver sa résidence principale, considérée par la majorité de nos concitoyens comme leur espace de liberté*, tout en la rendant productive par sa monétisation. Nous vous souhaitons une excellente lecture de ce numéro 4 de la Lettre de Renée Costes.

* Enquête Odoxa réalisée en novembre 2021 sur le bien vieillir en Europe

ÉTAT DES LIEUX DU MARCHÉ DE LA MONÉTISATION



L'ANNÉE DE TOUS LES RECORDS

La crise sanitaire n'aura finalement pas eu raison d'un marché immobilier qui a encore atteint des sommets en 2021 avec un peu plus d'un million deux cent mille transactions dans l'ancien. Le Covid semble même avoir été le catalyseur d'une attractivité grandissante pour de nombreuses villes mais aussi pour des zones rurales auparavant délaissées. La conjonction de prix abordables, de conditions de vie favorables, voire même rêvées par certains citadins et de perspectives d'un télétravail (même partiel) qui pourrait s'inscrire dans la durée, sont des éléments de nature à redessiner la densité géographique de la France.

5.500 opérations par an

Le marché de la monétisation n'échappe pas à ce constat de dynamisme et de diversité et présente lui aussi une vigueur insoupçonnée du plus grand nombre, mais bien connu des initiés. Evidemment, il convient d'être prudent sur les chiffres à communiquer car il ne s'agit que de projections réalisées à partir des données du leader de ce marché en France, Renée Costes. Gageons que l'année 2022 nous permettra enfin de voir révélés par le notariat les chiffres officiels, tous opérateurs confondus (groupes immobiliers et investisseurs institutionnels) puisque dorénavant, la fiche dite « Perval » qui doit être jointe lors du dépôt des documents auprès des services chargés de la publicité foncière, permet d'informer précisément des modalités de vente du bien en question, et notamment, si ce bien a été vendu en viager.

Dans le numéro 35 de Solution Notaire Hebdo, en date du 28 octobre 2021, il était fait état pour ce marché de niche que représente encore le viager, d'environ 5 000 à 6 000 opérations en moyenne par an.

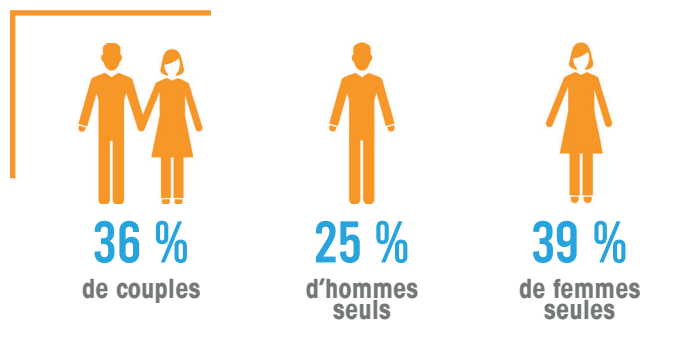
Ces chiffres sont en progression constante depuis plusieurs années (+6% en 2021). La conjonction du souhait de vouloir rester à domicile pour de plus en plus de retraités (85% des plus de 50 ans déclarent souhaiter vieillir à domicile*) et de besoin de revenus complémentaires ou d'anticipation de la transmission, continue de motiver les vendeurs à franchir le pas de la monétisation immobilière.

Une grande partie des opérations (39%) se réalise entre 76 et 85 ans. Contrairement aux idées reçues, la proportion de vendeurs de moins de 70 ans est non négligeable. De l'autre côté de la pyramide, les plus de 86 ans sont 14% à contractualiser en viager ou en nue-propriété.

En 2021, l'âge moyen des vendeurs est de 74,3 ans lorsqu'ils décident de monétiser leur patrimoine immobilier. 36% de ces vendeurs sont des couples et 39% des femmes seules. Les hommes seuls représentent quant à eux 25% des opérations de monétisation. Dans les générations potentiellement concernées par la vente en viager ou en nue-propriété, nombreuses sont les femmes qui n'ont pas eu de carrière complète, leurs revenus de retraite ou de réversion sont souvent insuffisants pour leur permettre de subvenir sereinement à leurs besoins.

+ 6 % croissance annuelle du marché

Selon l'INSEE, en 2018, parmi les femmes de 80 ans et plus vivant dans leur logement, 61,5% vivaient seules. La monétisation reste donc une prévention évidente à toute forme de précarité ultérieure et il est préférable de réfléchir à cette question à deux, de son vivant, que lorsque le patrimoine est déjà démembré, postérieurement au premier décès.



A ce sujet, il convient de noter que 68% des cédants ont des enfants et de plus en plus fréquemment, la décision de vendre son patrimoine immobilier est prise de façon collégiale entre parents et enfants. Que les enfants soient déjà nus-propriétaires ou que leur avis « consultatif » vienne simplement valider le projet du ou des parents n'a pas d'incidence sur l'aspect collectif de la prise de décision. Abstraction faite de mésententes familiales, le temps où les retraités cachaient à leur descendance leur projet de vente semble bien révolu. Forts de leur souhait de sécuriser leur vieillissement sans devoir faire appel à leurs enfants, qui seraient parfois bien en peine de pouvoir les accompagner, ayant eux-mêmes leurs propres engagements à assumer envers leur progéniture, de plus en plus de retraités considèrent que la vente en viager ou en nue-propriété de leur habitat est une solution pertinente.

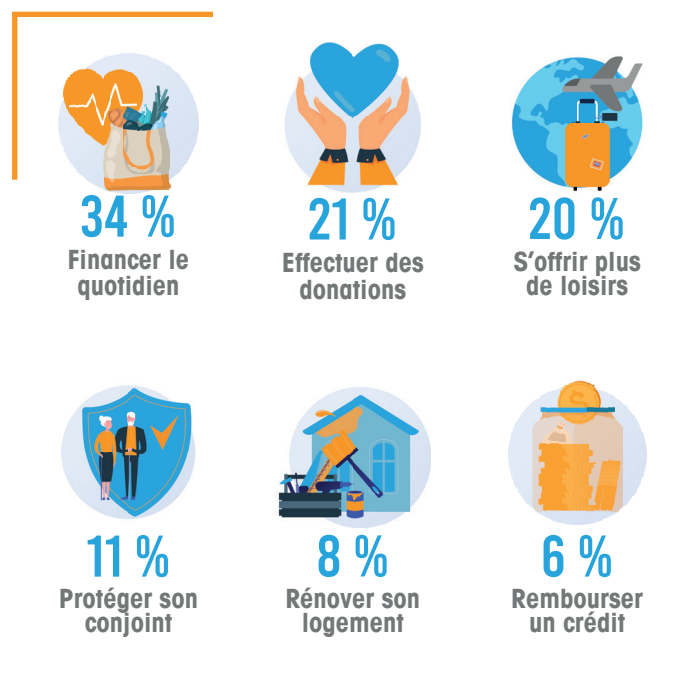
En 2021, dans le cadre d'une vente en viager, le montant perçu immédiatement (bouquet) représente en moyenne 72 597 euros et la rente mensuelle 732 euros. Cette rente viagère vient majorer de 53% les revenus préexistants. Dans les opérations en nue-propriété le capital moyen reçu par le ou les vendeurs est de 251 057 euros, ce qui représente généralement un peu plus de 3 fois le montant de l'épargne qui était disponible avant la cession en démembrement.

En 2021, le cumul de ces ventes en viager et nue-propriété a représenté près d'un milliard d'euros, immédiatement réinjectés dans l'économie française.

Régulièrement les vendeurs témoignent n'avoir jamais été aussi « riches » qu'après la mise en place de ces opérations de monétisation, leur donnant des capacités financières que certains n'avaient jusqu'alors jamais connu.

Paris et l'Île-de-France représentent 30% des transactions en viager et nue-propriété en 2021. Suivent PACA avec 15% puis les régions Auvergne-Rhône-Alpes et Grand Sud-Ouest avec 10 % des ventes chacune. Nous constatons un véritable engouement pour ce marché qui s'élargit hors des zones historiques d'attractivité. Auparavant essentiellement

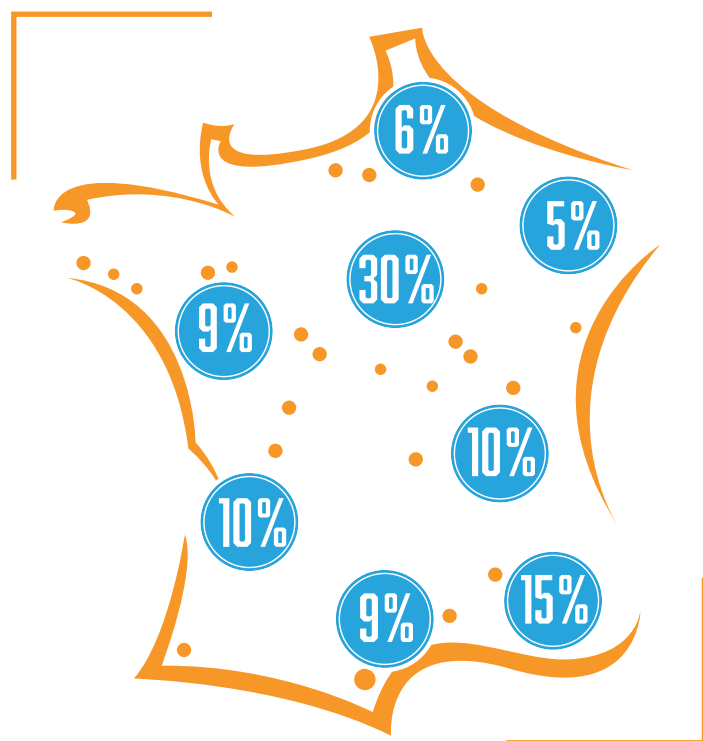
concentrées sur Paris Île-de -France et PACA, les ventes se réalisent aujourd'hui dans toutes les régions de France, certaines d'entre-elles offrant, de par une activité nouvelle (réseau ferroviaire amélioré, nouvelles dessertes, effet COVID), des potentialités aux vendeurs aussi bien qu'aux acquéreurs.



Les taux d'intérêts toujours bas ainsi que le caractère sécurisant de l'investissement dans la pierre ont joué un rôle majeur dans cette volumétrie exceptionnelle de l'année passée. Dans les moments de grandes incertitudes économiques, l'épargnant se tourne naturellement vers l'immobilier qui offre confiance, consistance, performance et sécurité, là où d'autres supports proposent un manque de lisibilité, une volatilité parfois violente, le tout se conjuguant régulièrement avec une rentabilité décevante, voire même médiocre pour certains supports de placement. La sécurité autrefois apportée par les fonds euros de compagnies d'assurance a été rattrapée par leur rendement insuffisant, qui contraint dorénavant le souscripteur du contrat à abuser des unités de comptes afin d'aller chercher de la performance. Ces unités de comptes étant d'ailleurs largement mises en avant par les assureurs puisqu'ainsi leurs besoins (très coûteux) en fonds propres afin de satisfaire aux exigences des règles prudentielles édictées par le régulateur depuis la mise en place de Solvabilité II, s'en trouvent largement minorés. L'épargnant se trouve donc confronté à la recherche de nouveaux véhicules d'investissement. Si nous devons nous attarder sur les livrets, il conviendrait de les mettre en perspective avec l'inflation de l'année 2021.

Selon l'INSEE, l'indice des prix à la consommation a cru de 2,8% l'année écoulée. Dans ces conditions, investir sur

un livret A ou un livret de développement durable dont les taux ont (pourtant) été relevés à 1% au 1er février dernier, c'est acter une perte sèche de 1,8% par an. Il en est quasiment de même, comme vu supra, avec les fonds euros des compagnies d'assurance dont le taux moyen pour l'année 2021 s'élève à 1,1%, toujours en baisse.



Ce phénomène d'attractivité du marché immobilier traditionnel se retrouve totalement sur le marché de la monétisation, les acquéreurs, quel que soit le type d'acquisition qu'ils envisagent, étant intimement persuadés que la pierre reste une valeur refuge.

Ces acquéreurs ont en moyenne 46 ans, sont en couple et à 60% salariés. Leur horizon d'investissement est en moyenne de 15 ans, ce qui va coïncider peu ou prou avec leur date de départ à la retraite. Leurs motivations sont multiples. Elles vont de la diversification de leurs investissements, notamment pour les raisons vues précédemment en termes de rentabilité théorique, à la volonté d'acheter une résidence principale future ou un lieu de villégiature pour leur retraite. Au-delà de leur souhait de positionner leurs investissements dans la « pierre », qu'ils achètent évidemment avec une décote liée au droit d'usage ou d'usufruit conservé par le vendeur, ils sont nombreux à qualifier d'éthique la mobilisation de leur capacité d'épargne en permettant à un vendeur de réaliser son projet de mieux vieillir dans l'endroit qui lui est le plus familier et dans lequel il se sent heureux.

En 2015, l'INSEE indiquait qu'il y avait environ 4 000 milliard d'euros de plus-values latentes dans l'immobilier résidentiel. Depuis cette date, les prix continuent de progresser sur l'ensemble du territoire.

Cette manne financière est à portée de main des propriétaires, le notariat doit maintenant les aider à la saisir.

WEBINAIRES : INVITATION

Depuis plusieurs décennies nous avons eu l'occasion d'accompagner à vos côtés des dizaines de milliers de ventes en viager et nue-propriété.

Nous sommes à votre disposition ainsi qu'à celle de vos collaborateurs dans le cadre de webinaires d'une vingtaine de minutes.

WEBINAIRE

certivia

LE VIAGER EN TOUTE SÉCURITÉ

Pour vous inscrire : relation-notaires@costes-viager.fr

Initiative portée par la Caisse des Dépôts et une vingtaine d'investisseurs institutionnels français de référence, Certivia apporte une solution permettant de mobiliser le patrimoine immobilier des retraités afin de pallier la baisse anticipée de leurs revenus, tout en favorisant leur maintien à domicile.

Certivia vise également à dynamiser et sécuriser le marché du viager qui constitue une des solutions répondant aux enjeux du vieillissement.

LA MONÉTISATION EN PRATIQUE



ALAIN
69 ANS
**LA BAULE-
ESCOUBLAC**
(44)

En janvier 2021, Alain se rapproche de Renée Costes pour évoquer son projet de vente immobilière. Il souhaite céder sa résidence principale tout en conservant la faculté de l’habiter et la louer et se consacrer à sa seule passion : l’achat et la rénovation de voitures de collection.

LEUR SITUATION EST LA SUIVANTE :

-  Alain a 69 ans, il est divorcé de sa deuxième épouse et est retraité après avoir exercé toute sa vie, le métier de cuisinier.
-  A la suite du décès de sa première épouse, Alain est devenu seul propriétaire d’une splendide maison de 150 m2 achetée en 1992. Ce bien, situé sur les bords de l’Atlantique, est estimé à 673 000 €.
-  Alain perçoit une retraite mensuelle de 2 100 €. Il détient un contrat d’assurance vie d’environ 30 000 € et quelques livrets pour un montant total de 25 000 €. Il possède également une collection de 3 voitures, estimée 120 000 €. Il loue chaque année pendant la période estivale un T2 qu’il a aménagé en rez-de-chaussée de sa résidence principale. Cela lui procure en moyenne 10 000 € de revenus complémentaires.

SES PROJETS SONT :

- Se consacrer à son hobby : la collection et la restauration de voitures anciennes
- Organiser sa succession en gratifiant l’un de ses neveux par alliance avec lequel il passe beaucoup de temps et partage sa passion pour l’automobile
- Améliorer ses finances et sécuriser son lieu de vie

Solution proposée et choisie par le vendeur

VENTE EN VIAGER AVEC RÉSERVE D’USUFRUIT

Perception d’un bouquet de 150 000 € et d’une rente mensuelle de 1 016 €.

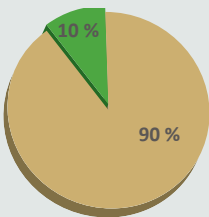
Conformément à ses projets, Alain souhaitait percevoir un capital via le bouquet et, augmenter ses revenus mensuels par la perception d’une rente à vie.

Alain sera redevable des taxes et impôts immobiliers ainsi que des réparations d’entretien. Les grosses réparations (art. 606 C. civ) seront à la charge de l’acquéreur.

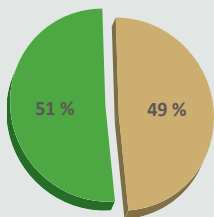
Le paiement de la rente viagère est sécurisé par l’hypothèque légale au profit du vendeur (nouvel article 2402, 2° du C ; civ) ainsi que par la clause résolutoire (art. 1229 du C. civ).

Alain a rédigé un testament léguant à Léo l’intégralité de ses véhicules de collection. Le bouquet sera versé sur le contrat d’assurance vie dont Léo est bénéficiaire. Ce dernier pourra profiter de la fiscalité préférentielle de l’article 990 I du CGI (abattement de 152 500 €) lui permettant ainsi de payer les droits à 60% qu’il aurait à supporter au moment de la succession.

Patrimoine avant



Patrimoine après



Patrimoine immobilier
Patrimoine financier

Patrimoine immobilier
Patrimoine financier

Revenus Mensuels





LA RÉFORME DU DROIT DES SÛRETÉS

Par Christophe LESBATS

Docteur en droit, diplôme supérieur de notariat,
Chargé d'enseignement à la faculté de droit de Nantes.

Jusqu'à l'ordonnance n° 2021-1192 du 15 septembre 2021, le Code civil prévoyait, parmi les sûretés, des privilèges immobiliers spéciaux. Il s'agissait d'hypothèques légales spéciales privilégiées. Ces privilèges primaient les hypothèques sous certaines conditions : ils prenaient rang non pas à leur date d'inscription, mais rétroactivement à la date de l'acte constitutif s'ils étaient inscrits dans un court délai après leur naissance.

L'ordonnance de 2021 a supprimé la catégorie des privilèges immobiliers spéciaux, lesquels deviennent des hypothèques légales spéciales. Désormais, toutes les sûretés immobilières prennent rang à la date de leur inscription (art. 2418 C. civ.).

Ainsi, le privilège de prêteur de deniers est devenu une hypothèque légale spéciale privilégiée. Reprenant les conditions posées par l'ancien article 2374, 2° du Code civil, le nouvel article 2402, 2° du même Code dispose que « la créance de celui qui a fourni les deniers pour l'acquisition d'un immeuble est garantie sur celui-ci pourvu qu'il soit authentiquement constaté par l'acte d'emprunt que la somme était destinée à cet emploi, et par la quittance du vendeur que ce paiement a été fait des deniers empruntés ».

La modification porte sur le rang de cette sûreté. Auparavant, elle rétroagissait à la date de la vente si elle avait été inscrite dans les 2 mois de l'acte de vente.

Constituée depuis le 1er janvier 2022, cette sûreté prend rang à la date de son inscription. Cette modification ne peut pas créer de difficulté quant au rang, sauf, comme pour les autres hypothèques, en cas d'inscription tardive ou de refus du dépôt. En effet, puisque les notaires déposent au Service de la publicité foncière le bordereau d'inscription de cette sûreté légale en même temps que l'acte de vente, il s'agit nécessairement de la première inscription d'hypothèque prise contre ce débiteur. Rappelons qu'un créancier hypothécaire ne peut pas prendre inscription si le constituant n'a pas publié son droit, de sorte qu'un créancier de l'acheteur ne peut pas inscrire une hypothèque tant que la vente n'est pas publiée.

Par ailleurs, depuis l'ordonnance de 2021, une préférence est accordée au vendeur si les hypothèques légales du vendeur et du prêteur sont inscrites le même jour (art. 2418 C. civ.). Lorsque le prêteur de deniers exige de primer le vendeur, il faut donc dresser une cession d'antériorité au profit du prêteur et une renonciation à l'action résolutoire par le vendeur.

Cette sûreté légale continuera ainsi d'être utilisée, comme par le passé. Par rapport au cautionnement bancaire, elle confère les droits de suite et de préférence. Par rapport à une hypothèque conventionnelle, son inscription est dispensée de la Taxe de Publicité foncière.

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 GUIDEDEC a créé la filière Notariat à Nantes. Il a dispensé ses enseignements tant à l'Université qu'en dehors, notamment dans divers Centres de Formation Professionnelle Notariale (CFPN). Il dirige la collection Droit Notarial.

Retrouvez l'ensemble des ouvrages de cette collection sur : [editions-ellipses.fr](https://www.editions-ellipses.fr)





Alexia ARNO

*Diplômée notaire.
Présidente de LAB NOTAIRE*

LAB NOTAIRE est un laboratoire d'innovation notarial composé de diplômés notaires de toute la France. L'association a pour objectif d'émettre des idées innovantes, de les crash tester auprès des professionnels du notariat, de les bêta tester au sein des offices et de les partager avec les membres de la profession.

LE VIAGER : PASSER LE CAP !

Une chose est certaine, nous n'emportons pas notre patrimoine dans l'au-delà. Mais laisser une trace de soi, un bien matériel constituant le résultat de ses années de vie, est essentiel pour la plupart des personnes. Le viager apparaît alors aux antipodes de cette volonté de transmission.

Or, nous sommes dans une époque où notre vision de l'héritage doit évoluer, en grande partie en raison du vieillissement des populations. Dorénavant lorsqu'un parent décède, l'enfant a, en général, déjà construit sa vie, eu des enfants, réussi sa carrière professionnelle. Le patrimoine au décès du parent serait donc plus utile aux petits enfants qu'aux enfants qui héritent. L'aide financière nécessaire pour débiter une vie saute donc une génération : celle de nos enfants.

Il est donc judicieux de penser au viager lorsque l'on souhaite pouvoir donner de l'argent à ses enfants de son vivant, dans les étapes où ils en auront le plus besoin. Ainsi, il suffira de ventiler la vente avec un capital élevé lorsque l'on souhaite donner une somme importante à un instant précis. Si l'on souhaite aider son enfant de manière régulière en payant son loyer par exemple, il sera conseillé de réduire le capital versé à la vente et d'augmenter le montant de la rente mensuelle.

De plus, vendre en viager et donner le produit de la vente de son vivant permet de réduire les frais de succession (très intéressant notamment lorsqu'il n'y a pas d'héritier en ligne directe, afin d'éviter des droits de succession quasi confiscatoires).

D'un autre côté, la vente en viager peut inquiéter le futur acquéreur lorsqu'il prend connaissance des clauses relatives au privilège du vendeur qui sanctionnent le non-paiement d'une seule échéance de la rente. L'avenir est incertain, et l'est encore davantage dans le cadre d'un viager. Pour pallier un débirentier (ou ses héritiers) qui ne serait plus en mesure de payer la rente, le notaire peut intégrer à l'acte de vente une clause de rachat de la rente et une clause d'aliénation par le débirentier : il s'agit de deux moyens qui permettent d'éviter la résolution de la vente et la perte des fonds déjà versés.

Mais finalement, de tous, n'est-ce pas le notaire qu'il faille rassurer le plus ? Sur les 16.500 notaires de France combien réalisent des ventes en viager et combien les préconisent comme de véritables outils de gestion ou de transmission du patrimoine ? Sautons le pas !

La première vente en viager est bien souvent une crainte que nous préférons partager avec un confrère. Être notaire d'une seule des deux parties paraît bien moins dangereux ! Nous comprenons rapidement que l'enjeu du viager est différent de celui d'une vente classique et qu'il est essentiel de tendre à un équilibre parfait entre les intérêts des parties.

Au deuxième viager, nous devenons vite, aux yeux de nos collègues, le « spécialiste » du viager. Or, de nombreuses subtilités perdurent et le notaire peut se sentir bien seul face à certaines problématiques :

- La capacité du vendeur à signer est parfois difficile à analyser pour le notaire. Un certificat médical, oui, mais entre l'établissement du certificat et la signature de l'acte la suspicion d'incapacité peut survenir. Comment analyser les comportements ? Comment réagir ?
- Quid si le vendeur change d'avis entre la signature de l'offre et l'acte de vente ? Peut-on forcer la vente comme il est d'usage dans une vente classique ? Faut-il davantage protéger les volontés du vendeur crédientier et lui admettre une forme de droit de rétractation ?
- Dans la confidence, nous apprenons parfois que le crédientier a une maladie. Est-ce une maladie grave l'empêchant de contracter un viager ? Comment analyser cette donnée ?
- Quelle place donner aux enfants du crédientier ?
- Concernant le calcul de la rente, quel barème choisir ? Quelle responsabilité en cas d'erreur sur le calcul ? etc.

Face à tant d'interrogations propres à la vente en viager, le notaire fait preuve de bienveillance et use de bon sens dans un objectif, toujours, de garantir la paix sociale.

N'est-ce pas là notre rôle le plus essentiel ?



Ref. 201344010

Vente en nue-propriété

Maison
256 m²
7 pièces
Pontchâteau (44160)

 Homme 73 ans

Modalités d'acquisition :

 valeur du bien **480 000 €**
 --> prix d'achat **299 040 €**
capital **299 040 €**

Soit une décote de **38 %** ou **180 960 €**

Horizon d'Investissement : **entre 12 et 15 ans**

Ref. 421677105

Viager occupé

Maison
300 m²
7 pièces
Morcerf (77318)

 Femme 74 ans

 Homme 74 ans

Modalités d'acquisition :

 valeur du bien **790 000 €**
 --> prix d'achat **391 050 €**
--> rente **1 230 €/mois**
bouquet (FAI) **191 350 €**

Soit une décote de **51 %** ou **398 950 €**

Horizon d'Investissement : **entre 14 et 18 ans**



Ref. 422124127

Viager occupé

Maison
270 m²
6 pièces
Bergerac (24100)

 Femme 70 ans

 Homme 75 ans

Modalités d'acquisition :

 valeur du bien **625 000 €**
 --> prix d'achat **263 750 €**
--> rente **989 €/mois**
bouquet (FAI) **93 750 €**

Soit une décote de **58 %** ou **361 250 €**

Horizon d'Investissement : **entre 17 et 22 ans**

150
12 000
80 000
400 M €

Experts France entière
Etudes viagères chaque année
Acquéreurs-investisseurs enregistrés
Volume d'affaires

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

Responsable de la publication : Gilles DEMOURON
Chargées d'édition : Emilie FAYE et Maëlys COMELLEC
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

AIX-EN-PROVENCE
AMIENS
ANNECY
ANGOULÊME
ANGERS
ARCACHON
ARRAS
AUXERRE
AVIGNON
BAYONNE
BEAUBAIS
BESANÇON
BIARRITZ
BORDEAUX
BOURGES
BREST
CAEN
CANNES
CLERMONT-FERRAND
DEAUVILLE
DIJON
DREUX
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