

MONÉTISATION ET DÉMEMBREMENT

Lettre à destination des Notaires



**DOSSIER
SPÉCIAL
02**

L'Épargne Retraite
Immobilière

**LA MONÉTISATION
EN PRATIQUE
05**

Madeleine et Jacques
75 et 78 ans
Le Frèche (40)

**ZOOM
JURIDIQUE
06**

Traitement de l'impôt sur la
fortune immobilière dans le cadre
d'une vente de nue-propriété

**PAROLE
DE NOTAIRE
07**

Christophe SAEZ
La Salvetat-Saint-Giles
(31)



Stanley NAHON et Igal NATAN
Directeurs associés Renée Costes

LA FORCE DE L'INNOVATION ET DE LA DIFFÉRENCE

Malgré les défis actuels posés par la situation du marché immobilier et les incertitudes économiques persistantes, la monétisation immobilière présente des perspectives toujours prometteuses, le marché du viager et de la nue-propriété sera une nouvelle fois dynamique en 2024.

Certains d'entre vous l'ont compris, cette matière concourt à la diversification de votre activité et à la fidélisation de vos clients, tout en étant génératrice d'actes additionnels.

A vos côtés sur ce segment d'activité depuis plusieurs décennies, Renée Costes met à votre disposition des moyens humains et techniques vous permettant de répondre efficacement aux vendeurs et aux acquéreurs qui se tournent vers ces solutions innovantes.

C'est dans cette capacité à travailler en synergie, en répondant aux enjeux de la mutation de notre société, que résident la force du notariat et ses formidables facultés d'adaptation et de rebond.

Nous vous souhaitons une excellente lecture de ce neuvième numéro de la lettre monétisation et démembrement de Renée Costes.

L'ÉPARGNE RETRAITE IMMOBILIÈRE : UN SECTEUR CLÉ AU BÉNÉFICE DES RETRAITÉS ET DES INVESTISSEURS



Aujourd'hui, la retraite est un défi majeur pour notre génération et les générations futures.

Vieillesse de la population, augmentation du coût de la vie et baisse tendancielle des pensions fragilisent notre modèle. La conjonction de l'allongement de l'espérance de vie et d'une natalité en baisse entraîne une pression accrue sur notre système par répartition qui voit s'accroître la proportion de seniors et s'amoindrir le nombre de cotisants. Les fonds disponibles doivent être répartis entre des bénéficiaires toujours plus nombreux, sur une durée plus longue, et cela engendre inexorablement une distorsion avec l'ambition initiale du modèle souhaité en 1945 par le gouvernement Français, qui était de « **débarrasser les citoyens de l'incertitude du lendemain** ».

NAISSANCE DE LA RETRAITE PAR RÉPARTITION

La volonté de créer un modèle de retraite « universel » est née en 1937, à l'initiative du Parti communiste, mais elle a été mise en pause par le Front populaire, au même titre que tous les autres projets de réformes sociales, au profit du budget militaire.

Au lendemain de la seconde guerre mondiale, notre pays est à reconstruire. Les situations démographiques et sanitaires sont préoccupantes et le parc de logements est dans un état désastreux. A cette période, la plupart des personnes âgées ne disposent pas de retraite.

Les prémisses de la Sécurité sociale ont alors pour objectif de créer un vaste système national d'entraide collective et obligatoire, permettant de consolider la solidarité entre actifs et non actifs, bien portants et malades, riches et moins riches.

Les ordonnances du 4 et du 19 octobre 1945 matérialisent le projet de Sécurité sociale.

La fin de la guerre et l'avènement des Trente Glorieuses permettent un développement économique soutenu entre 1946 et 1973. Pendant toutes ces années, les Français découvrent la société de consommation, se constituent un patrimoine immobilier et financier et vivent dans une certaine forme d'insouciance.

Avec les chocs pétroliers de 1973 et 1979, l'Etat-providence est confronté à la hausse du chômage et de l'inflation et n'a plus les moyens de ses ambitions économiques et sociales du fait du ralentissement de la croissance.

En réponse à ces défis, de nombreux pays, y compris la France, entreprennent des réformes visant à ajuster leur système de retraite par répartition. Cela peut inclure l'augmentation de l'âge de la retraite, la révision des critères d'éligibilité, l'introduction de mécanismes de capitalisation complémentaires, ou d'autres mesures visant à garantir la stabilité financière à long terme. L'objectif reste de conserver un socle de base pour les futurs retraités tout en adaptant le système aux réalités démographiques et économiques contemporaines.

UNE RÉFLEXION TOURNÉE VERS DE NOUVELLES SOLUTIONS

En 1991, le Commissariat général du Plan présente la situation de l'ensemble des régimes de retraite et leur perspective d'évolution dans un rapport intitulé « Livre blanc sur la retraite ».

Préfacée par le Premier ministre de l'époque Michel

Rocard, cette publication propose différentes réformes potentielles afin de faire face aux effets du vieillissement démographique. Elle reprend à son compte l'hypothèse du viager afin de contrecarrer les carences futures du système par répartition : « De tout temps, l'une des motivations les plus évidentes à constituer un patrimoine, c'est-à-dire à épargner, a consisté à couvrir les besoins après la retraite et de multiples formes d'épargne, y compris celles destinées à l'acquisition d'un logement, y contribuent d'ores et déjà.../... or, les personnes âgées sont détentrices d'actifs immobiliers importants et lorsqu'on interroge les Français sur les raisons pour lesquelles ils souhaitent accéder à la propriété la première des raisons qu'ils invoquent est la sécurité pour leurs vieux jours. Il y a vingt ans, ils mettaient en tête le désir d'avoir quelque chose à transmettre à leurs enfants. Reste à savoir selon quelles modalités ces propriétaires entendent, ou peuvent mettre concrètement en œuvre cette sécurité et si le viager, sous une forme ou sous une autre, peut en faire partie ».

Depuis plusieurs décennies, nos concitoyens prennent conscience que pour pallier l'affaiblissement de la « contribution retraite » de l'Etat, il convient d'avoir recours à leurs stocks constitués, qu'il s'agisse de finance ou d'immobilier.

Les actifs immobiliers détenus par les Français de plus de 60 ans représentaient près de 4 000 milliards d'euros en mai 2021 (source INSEE). Ces actifs majoritairement improductifs, à l'exception de ceux des propriétaires bailleurs, deviennent un enjeu majeur pour les seniors puisqu'ils peuvent leur permettre d'améliorer leur quotidien en venant combler le décalage croissant entre revenus de remplacement et coût de la vie. Cet immobilier représente également un potentiel économique significatif pour notre pays, puisque la monétisation immobilière transforme immédiatement ces stocks en flux, offrant à l'Etat des recettes supplémentaires, qu'il s'agisse de droits d'enregistrement ou de TVA (consommation, travaux d'aménagement).

LES « BABY-BOOMERS » SONT PRÊTS À CONSOMMER LEUR PATRIMOINE IMMOBILIER

Alors que les générations précédentes restaient propriétaires d'un patrimoine immobilier relativement figé jusqu'à leur succession, les « boomers » sont de plus en plus nombreux à **considérer que ce « capital immobilier » est une véritable opportunité pour établir un rééquilibrage entre besoins croissants et ressources qui s'amointrissent.**

Les ventes en viager et en nue-propiété sont dorénavant perçues comme un vecteur de vie meilleure et une étude

réalisée par l'IFOP en juillet 2002 est symptomatique de cette prise de conscience puisque, selon celle-ci, 17% des propriétaires âgés de 60 ans et plus envisagent de vendre leur bien immobilier en viager. Le potentiel de ce marché est immense et l'Épargne Retraite Immobilière est une révolution pour le « mieux-vieillir » des retraités Français. Ils prennent conscience que cette « richesse » inaccessible jusqu'alors leur permet de générer des revenus indispensables afin de répondre sereinement à des besoins financiers qui évoluent au fil de leur vieillissement.

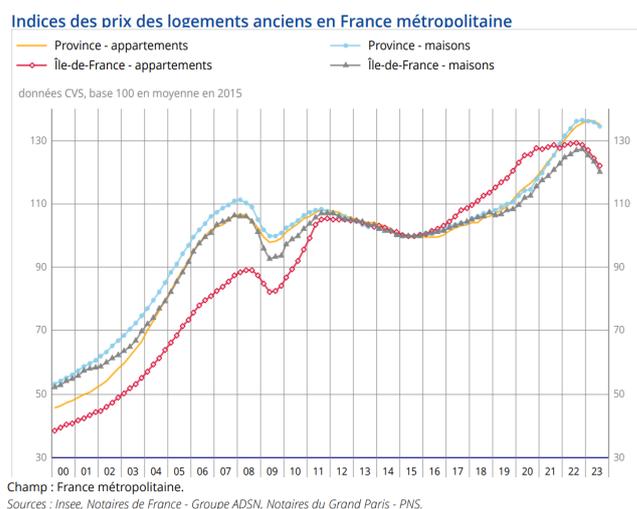
UNE PERCEPTION POSITIVE DE LA MONÉTISATION IMMOBILIÈRE PAR LES ACQUÉREURS

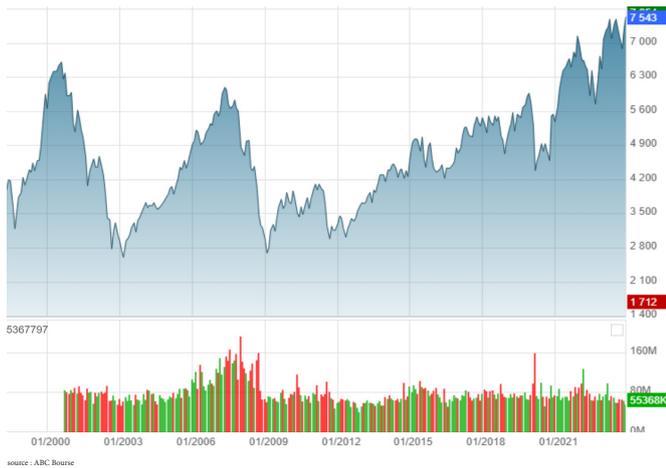
La préparation de la retraite est une préoccupation majeure pour les actifs Français et, parmi les différentes stratégies disponibles, l'investissement immobilier est souvent considéré comme l'une des plus pertinentes. Contrairement à l'immobilier locatif « traditionnel » qui consiste à acquérir un bien et le proposer à la location, l'investissement en viager ou en nue-propiété présente des avantages parfois méconnus, même si depuis quelques années le nombre d'acheteurs en viager et en nue-propiété ne cesse de croître.

LES RAISONS DU DÉVELOPPEMENT DE LA VOLUMÉTRIE DE CE MARCHÉ SONT MULTIPLES :

- Un prix d'achat attractif comparé à une acquisition en pleine propriété ;
- Une fiscalité avantageuse ;
- Une sérénité accrue comparée au marché de l'immobilier locatif ;
- Un investissement socialement responsable ;
- Une protection contre le risque de dépréciation.

COMPARATIF DES CYCLES IMMOBILIERS ET BOURSIERS DEPUIS 2000





Investir en viager ou en nue-propiété représente une excellente stratégie de constitution d'un patrimoine immobilier à long terme, sans les contraintes de la gestion locative, tout en bénéficiant d'une fiscalité attractive.

Quels que soient les projets du vendeur ou de l'acquéreur dans ces opérations, le notaire reste le garant d'une organisation patrimoniale réfléchi et optimisée. La récurrence de la présence du viager et de la nue-propiété dans les Congrès des notaires (le thème a été abordé 7 fois lors des 13 derniers Congrès) est bien la preuve que la profession est concernée par le sujet éminemment sociétal du vieillissement de la population et de toutes les opportunités induites pour notre pays.

Le notariat est aujourd'hui accompagné dans cette réflexion par des pouvoirs publics qui ont bien compris que la liquéfaction du patrimoine immobilier répond parfaitement à la question complexe et immensément

couteuse du financement du bien vieillir. L'objectif est de favoriser l'utilisation du patrimoine personnel pour s'autofinancer, réduisant ainsi la dépendance aux fonds publics et la contribution de ces derniers.

Ces mêmes solutions ont la vertu d'offrir aux actifs Français la possibilité de se constituer un patrimoine susceptible de générer des revenus futurs, qui viendront ainsi compléter les prestations de retraite par répartition auxquelles ils pourront prétendre alors qu'ils seront devenus inactifs.

L'ambition du gouvernement Français en 1945 était de « débarrasser les citoyens de l'incertitude du lendemain ».

Indubitablement, le viager et la nue-propiété se présentent comme d'excellentes stratégies pour apporter ce soutien à un État à la recherche de nouvelles formes de solidarité.

Le thème de la quatrième commission du Congrès des notaires de Cannes, intitulé « Quand le patrimoine acquis devient un outil de financement », demeure particulièrement pertinent aujourd'hui.

En cette période d'incertitudes immobilières, notre mission consiste plus que jamais à faire de l'Épargne Retraite Immobilière un relais de croissance en répondant aux besoins des retraités d'aujourd'hui et de demain et en permettant aux notaires de maîtriser et de développer un véritable savoir-faire dans une matière encore sous-exploitée.

certivia

LE VIAGER EN TOUTE SÉCURITÉ

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.

Pour plus d'informations :  certivia-viager.fr

 01-44-67-50-38

LA MONÉTISATION EN PRATIQUE



MADELEINE ET JACQUES 75 ET 78 ANS FRÊCHE (40)

En janvier 2023, Madeleine & Jacques sollicitent Renée Costes afin de vendre leur résidence principale dont les charges sont devenues trop élevées. Ils souhaitent également générer des revenus complémentaires pour subvenir aux dépenses médicales liées à la maladie de leur fils aîné qui vit avec eux et anticiper sa prise en charge quand ils ne seront plus là.

LEUR SITUATION EST LA SUIVANTE :



Madeleine est une artiste passionnée. Elle a consacré sa vie à la création artistique, tandis que Jacques a travaillé comme éleveur de brebis et producteur de fromages, héritant de la ferme familiale. Ils ont élevé trois enfants avec dévouement, mais la vie les a confrontés à des défis inattendus. L'aîné, Thomas, a dû faire face à des problèmes de santé complexes qui ont englouti une grande partie de leurs économies.



Propriétaires d'un corps de ferme dans un paisible village du Sud-Ouest de la France estimé à 400 000 € en pleine propriété, cette maison, chargée d'histoire, devient difficile à entretenir, et les dépenses médicales pour Thomas continuent de peser sur leurs épaules. Madeleine et Jacques désirent ardemment offrir à leur fils la meilleure qualité de vie possible et, en même temps, rester dans la maison familiale qui leur est chère.



Le couple perçoit une retraite mensuelle combinée de 1 900 €. Les frais liés à l'entretien de leur maison s'élèvent à 4 000 € par an auxquels s'ajoutent les coûts médicaux non pris en charge, liés à la maladie de leur fils, pour un montant d'environ 5 000 € (médicaments, consultations spécialistes, physiothérapie...). Ces frais ont tendance à s'accroître chaque année. Il leur reste 26 000 € d'épargne.

LEURS PROJETS :

- Vendre leur résidence principale en viager et en conserver la jouissance ;
- Obtenir des revenus complémentaires afin d'éviter de puiser dans leur épargne ;
- Assumer plus sereinement les frais médicaux de Thomas et prévoir sa prise en charge lorsqu'ils ne seront plus là.

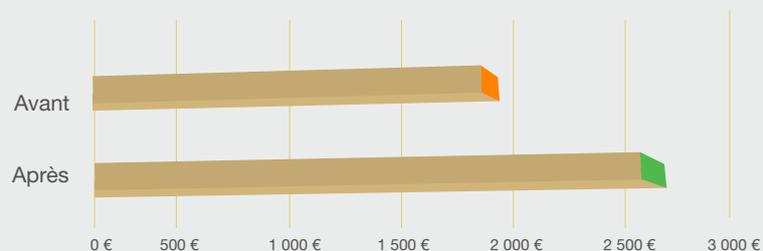
Solution proposée et choisie par les vendeurs

Vente en viager occupé de la résidence principale avec réserve de droit d'usage et d'habitation

Sur les conseils de leur notaire et avec l'approbation de leurs autres enfants, Madeleine et Jacques décident de vendre en viager leur résidence principale avec une réserve de droit d'usage et d'habitation. À la signature de l'acte authentique, ils perçoivent un bouquet de 40 000 € qu'ils vont mettre de côté afin d'anticiper la prise en charge de leur fils aîné à leur décès.

Ils percevront également une rente mensuelle de 728 €, indexée chaque année, un revenu complémentaire non négligeable qui leur garantit de pouvoir assumer les différentes dépenses du quotidien. Ils feront également l'économie de la taxe foncière (à l'exception de la taxe d'ordure ménagère) et des grosses réparations (art.606 du Code civil) qui seront à la charge de l'acquéreur.

Revenus mensuels



Epargne disponible



TRAITEMENT DE L'IMPÔT SUR LA FORTUNE IMMOBILIÈRE DANS LE CADRE D'UNE VENTE DE NUE-PROPRIÉTÉ

RAPPEL DES PRINCIPES

En matière d'impôt sur la fortune immobilière (IFI), l'usufruitier est en principe taxable pour la valeur de la pleine propriété des biens entrant dans le champ de l'IFI et grevés de l'usufruit (CGI, art. 968, al. 1er). La Cour de cassation a d'ailleurs précisé, en matière d'impôt de solidarité sur la fortune (ISF), que l'usufruitier ne pouvait pas appliquer une décote sur la valeur de la pleine propriété du bien au motif que ce dernier faisait l'objet d'un démembrement de propriété. La doctrine administrative considère que cette décision est transposable à l'IFI.

Ce réalisme du droit fiscal résulte du fait que l'usufruitier dispose de la jouissance du bien, de sorte qu'il doit s'acquitter des charges afférentes à ce dernier.

Par exception, l'usufruitier et le nu-propiétaire peuvent être imposables dans certains cas pour la valeur de chacun de leur droit selon la ventilation prévue par l'article 669, I, du Code général des impôts (CGI, art. 968, al. 2).

CAS DU DÉMEMBREMENT RÉSULTANT D'UNE DONATION AVEC RÉSERVE D'USUFRUIT.

En présence de la donation d'un bien entrant dans le champ de l'IFI assortie d'une réserve d'usufruit, le donateur en sa qualité d'usufruitier est imposable à l'IFI sur la pleine propriété du bien. Lorsque la donation avec réserve d'usufruit comprend également une clause d'inaliénabilité et un droit de retour

conventionnel, cela ne permet pas au donateur-usufruitier d'appliquer une décote sur la valeur vénale du bien donné. Cette solution, rendue par la Cour de cassation en matière d'ISF, est transposable à l'IFI. L'usufruitier demeure imposable sur la valeur de la pleine propriété du bien même en cas de vente par le donataire de la nue-propiété du bien donnée à un tiers, dans la mesure où le démembrement de propriété ne résulte pas d'une cession mais d'une donation.

CAS DU DÉMEMBREMENT RÉSULTANT D'UNE VENTE AVEC RÉSERVE D'USUFRUIT.

Par une lecture a contrario de l'article 968, alinéa 2, 2°, du Code général des impôts, en présence d'une vente avec réserve d'usufruit à une personne visée par l'article 751 du même code, l'usufruitier est redevable de l'IFI sur la pleine propriété du bien. Cela concerne les ventes avec réserve d'usufruit consenties à un héritier présomptif, ou à un descendant de celui-ci, à un légataire, ou à une personne interposée au sens de l'article 911, alinéa 2, du Code civil. En cas de cession ultérieure de la nue-propiété, le tiers acquéreur ne verra pas son droit intégrer l'assiette de l'IFI.

Dans les autres cas, l'usufruitier et le nue-propiétaire sont redevables de l'impôt chacun pour la valeur de son droit déterminée selon le barème fixé par l'article 669, I, du même code. Le tiers acquéreur de la nue-propiété de l'immeuble voit donc la valeur fiscale de son droit intégrer l'assiette de l'IFI.

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 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 Christophe SAEZ

Notaire à LA SALVETAT-SAINT-GILLES (31)

Maître SAEZ nous livre sa vision de la monétisation immobilière.

QUEL A ÉTÉ VOTRE PARCOURS ?

Un parcours à la fois très classique pour l'époque. Après un baccalauréat B (économie) je me suis orienté vers une faculté de droit. Mais aussi un peu décalé, car après mon deug de droit je me suis orienté vers une licence en droit public (Option droit international) avant de revenir sur une maîtrise de droit privé avec une spécialité notariale, suivi d'un DESS droit notarial. DESS qui a été pour moi une vraie révélation du métier, car pendant un an au sein de l'Université de CORTE (Corse) j'ai eu la chance entre autre de voir des notaires prendre sur leur temps pour nous dispenser des cours extrêmement pratiques, d'assister avec eux en auditeur libre à des stages pratiques INAFON et ainsi pouvoir échanger sur la pratique du métier, sur le concret du quotidien d'un notaire.

Et pour finir l'obtention du Diplôme Supérieur du Notariat.

Après suite à concours de circonstance un peu rocambolesque, j'ai eu l'opportunité de pouvoir m'associer très jeune à 30 ans, avec un notaire beaucoup plus âgé que moi. Il a été un mentor pour moi pendant près de 11 ans. Nous étions à la fois très différents et pourtant je pense que nous avons la même vision du métier, du rapport au client. Il m'a énormément appris, surtout sur l'approche humaine du métier et je l'en remercie vivement. Après son départ en retraite, les choses se sont un peu compliquées, de nouveaux associés, des joies, des déconvenues, des mésententes et finalement suite à un tirage au sort dans le cadre de la loi Croissance j'ai créé en 2018 une Étude en banlieue toulousaine. J'ai eu finalement la chance de découvrir deux aspects du métier de notaire - chef d'entreprise, d'une part en reprenant une Étude historique et d'autre part en créant à partir de zéro une nouvelle Étude. Je suis à la fois un notaire « 1803 » et un créateur.

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

Tant de choses... au départ des réserves, une approche « monétaire » de la mort, un conflit familial sous-jacent..., et finalement une aventure humaine et notariale. Le sujet est beaucoup plus vaste, plus riche quand on dépasse ses « préjugés ». On se trouve devant une réponse à des problèmes juridiques, financiers, une vraie réflexion patrimoniale et surtout souvent de belles histoires qui

se mettent en place. Même si beaucoup de notaires se montrent parfois un peu « frileux » face à ce type d'acte, les rendez-vous sont souvent très riches en histoire, en émotion.. Derrière chaque vente en viager il y a une histoire différente, une histoire du passé concernant le vendeur (crédientier) et surtout une nouvelle histoire qui va s'écrire entre le vendeur (crédientier) et l'acquéreur (débientier). Une histoire à laquelle on va participer en écoutant, en conseillant, en rédigeant les clauses qui vont accompagner, sécuriser cette nouvelle aventure, cette nouvelle relation qui va durer dans le temps, pendant parfois des dizaines d'années....

LA MONÉTISATION IMMOBILIÈRE, C'EST PLUTÔT POUR OBTENIR DES REVENUS COMPLÉMENTAIRES OU POUR ORGANISER SON PATRIMOINE ?

Les deux mon capitaine ! En fait, il y a autant de raisons de vendre en viager que d'histoires personnelles. Mais il est vrai que la vente en viager va souvent permettre au crédientier à la fois d'organiser son patrimoine, d'anticiper sa succession, de s'alléger de contraintes matérielles et juridiques ...mais aussi réduire son imposition, augmenter ses revenus et finalement son confort au quotidien. Et n'oublions pas les motivations de l'acquéreur qui pour certains vont aussi de leur côté pouvoir accéder à la propriété avec parfois des revenus modestes.

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

Je pourrais en raconter plein, des relations entre vendeur et acquéreur qui se transforment en amitié, voire parfois en un lien presque filial au fil du temps... mais une en particulier où à l'occasion d'une vente en viager occupé, au moment de la signature du compromis la vendeuse à découvert (elle s'en doutait un peu) que son acquéreur était finalement un peu plus âgé qu'elle, un vrai moment drôle et léger avec cette dame pleine d'humour qui a interpellé son acquéreur en s'exclamant : « vous êtes un homme, vous êtes plus âgé et vous pensez me survivre ! », et oui cet homme venait de racheter en viager (et en accord avec ses enfants) l'ancienne maison familiale de ses grands-parents...car comme je l'ai indiqué, derrière chaque vente en viager il y a, non pas une histoire, mais des histoires... et qui mieux qu'un notaire pour les écrire.



Ref. 422317015

Viager occupé

Maison
175 m²
6 pièces
Palais-sur-Mer (17420)

Homme 72 ans

Modalités d'acquisition :

valeur du bien **700 000 €**
 --> prix d'achat **415 800 €**
--> bouquet (FAI) **349 000 €**
--> rente **717 €**

Soit une décote de **41 %** ou **284 200 €**

Horizon d'Investissement : **entre 12 et 16 ans**

Ref. 422269213

Viager occupé

Appartement
98 m²
4 pièces
Lyon (69003)

Femme 78 ans

Modalités d'acquisition :

valeur du bien **555 000 €**
 --> prix d'achat **306 360 €**
--> bouquet (FAI) **188 850 €**
--> rente **1 018 €**

Soit une décote de **45 %** ou **246 640 €**

Horizon d'Investissement : **entre 11 et 15 ans**



Ref. 422235082

Nue-propriété

Maison
137 m²
5 pièces
Rennes (35000)

Femme 76 ans
Homme 80 ans

Modalités d'acquisition :

valeur du bien **349 000 €**
 --> prix d'achat **194 393 €**
--> bouquet (FAI) **194 393 €**

Soit une décote de **44 %** ou **154 607 €**

Horizon d'Investissement : **entre 13 et 17 ans**



220 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
gdemouron@costes-viager.com

Responsable de la publication : Gilles DEMOURON
Chargées d'édition : Emilie FAYE et Alyah CAMILLE

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

- AJACCIO
- AIX-EN-PROVENCE
- AMIENS
- ANNECY
- ANGOULÊME
- 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