

# D O S S I E R D E P R E S S E



In&Fi  
CRÉDITS

Premier réseau franchisé d'Agences conseil  
e n r e c h e r c h e d e c r é d i t s

CONTACT PRESSE



Céline PERSON : [celine@infinites.fr](mailto:celine@infinites.fr)  
Agnès HEUDRON : [agnes@infinites.fr](mailto:agnes@infinites.fr)  
Tél. : 01 30 80 09 09 - Fax : 01 30 80 09 29  
1 rue du Moulin - 78590 Rennemoulin  
[www.infinites.fr](http://www.infinites.fr)

# SOMMAIRE

## ① PREMIER RÉSEAU FRANCHISÉ D'AGENCES CONSEIL EN RECHERCHE DE CRÉDITS

---

- 1.1 : Conseillers en crédits pour la famille
- 1.2 : Un réseau d'agences de proximité
- 1.3 : Les attentes des particuliers
- 1.4 : Un métier à part entière
- 1.5 : Une profession réglementée



## ② LE DÉVELOPPEMENT NATIONAL - L'HISTOIRE D'UN CRÉATEUR

---

- 2.1 : Le développement de l'enseigne
- 2.2 : Un créateur passionné par son métier
- 2.3 : La structure d'encadrement
- 2.4 : De 2001 à aujourd'hui
- 2.5 : Les partenariats



## ③ LA FRANCHISE - LEVIER DU DÉVELOPPEMENT

---

- 3.1 : Le profil des franchisés
- 3.2 : La formation permanente
- 3.3 : La fiche réseau - les conditions d'accès
- 3.4 : Les implantations



## 1

## PREMIER RÉSEAU FRANCHISÉ D'AGENCES CONSEIL EN RECHERCHE DE CRÉDITS

### 1.1 : Conseiller en crédits pour la famille

**Spécialiste en recherche de financement pour les particuliers, In&Fi Crédits est le leader national des réseaux franchisés et rayonne sur la quasi totalité du territoire français.**

Implantées au cœur des villes, les agences In & Fi Crédits répondent à tous les besoins de la famille en terme de crédit : **crédit immobilier, prêt personnel, prêt consommation, prêt relais, prêt travaux, rachat de prêt, restructuration, rachat de parts d'indivision, investissement locatif, défiscalisation...**

Proches, disponibles, les professionnels du réseau In&Fi Crédits procurent à leurs clients les meilleures conditions du marché : des taux de crédit performants, mais aussi un traitement rapide de leur dossier, un service personnalisé, un suivi permanent et des explications claires.

Gage de sérieux, les conseillers In&Fi Crédits s'engagent à respecter une charte qualité des garanties et services :

- ➔ Mener une recherche objective et complète de la meilleure solution de crédit
- ➔ Tenir informé le client des démarches accomplies et des résultats en temps réel
- ➔ Ne percevoir leurs honoraires qu'au terme de la mission.
- ➔ Apporter assistance au client et suivre son dossier jusqu'à la signature de l'acte définitif.

#### ➔ La charte des *garanties et services* In&Fi



### 1.2 : Un réseau d'agences de proximité

**Véritables conseillers de la famille, les franchisés In&Fi Crédits apportent une réelle valeur ajoutée, car au-delà de la constitution du dossier, ils font preuve de rigueur et accompagnent leur client dans son projet :**

- ➔ Ils analysent les besoins des particuliers en matière de financement
  - ➔ Ils identifient le meilleur choix de prêt à effectuer en fonction de la situation personnelle et professionnelle de chaque foyer. En effet, selon la situation de chacun, les critères d'acceptation des dossiers par les banques varient et impactent directement les modalités de l'offre de prêt.
  - ➔ Ils orientent le client vers l'établissement bancaire le mieux adapté à leur projet.
- Chaque réseau bancaire affectionne une typologie de consommateur, est soumis à des objectifs commerciaux et obéit à des règles de fonctionnement interne.
- ➔ Ils négocient les meilleures conditions possibles
  - ➔ Ils simplifient les étapes du montage de dossier de financement et communiquent clairement les informations utiles à la prise de décision
  - ➔ Ils suivent les évolutions familiales et patrimoniales pour être capable de répondre à toutes les futures demandes émanant de leur client et de sa famille

### 1.3 : Les attentes des particuliers

Étudiant ou jeune salarié, primo-accédant ou investisseur, en activité ou retraité, quelles que soient les situations, on émet toujours le besoin à un moment ou un autre de sa vie, de trouver un financement.

Face à une offre de services confuse (banques, comparateurs du Web, sociétés de crédits, courtier indépendants...), à la complexité de la mise en place des dossiers et du suivi, aux différents paramètres pris en compte pour l'acceptation et aux écarts de taux difficilement comparables (assurances, frais de dossier...), le consommateur est complètement désorienté.

La perception de son expertise se réduit alors à la seule recherche du meilleur taux.

En s'adressant à In&Fi Crédits, le particulier trouve un interlocuteur de bon conseil, capable d'œuvrer au mieux des intérêts de son client.

### 1.4 : Un métier à part entière

Communément appelés « Courtier en crédit », les conseillers In&Fi Crédits exercent le métier d'Intermédiaires en Opérations de Banque (IOB). Bénéficiant d'une parfaite connaissance du mode de fonctionnement des organismes de prêts, **ils maîtrisent aussi très bien l'environnement bancaire, fiscal, juridique et immobilier.**

Parallèlement, ils font preuve de capacités d'écoute et d'analyse ainsi que d'une véritable éthique professionnelle.

### 1.5 : Une profession réglementée

Le réseau In&Fi Crédits suit à la lettre la réglementation applicable aux intermédiaires en opérations de banques et aux activités de démarchage bancaire ou financier qui découle des dispositions des articles L 341-1 et suivants et L 519-1 et suivants du Code monétaire et financier.

Stricte, la profession impose notamment :

- La production d'une assurance en garantie de Responsabilité Civile Professionnelle
- Une obligation de mandats délivrés par les établissements bancaires et de crédit
- Une inscription au fichier tenu par la Banque de France
- La perception d'une rémunération postérieure à l'obtention des prêts

#### LE MARCHÉ DU FINANCEMENT AUX PARTICULIERS

*En France, le marché du financement aux particuliers connaît une croissance constante depuis plusieurs années consécutives.*

*Fin 2006, la dette des ménages atteint un nouveau record de 68,4 % au regard de leur revenu disponible brut (64,1 % fin 2005). Ce niveau demeure toutefois inférieur à ceux de la zone euro, du Royaume-Uni ou des États-Unis.*

*On peut constater, fin septembre 2006, que 620 milliards d'euros de crédits ont été octroyés par l'ensemble des établissements de crédit aux particuliers.*

*Environ 22 % des ménages français sont endettés au titre de l'accession à la propriété.*

*En ce qui concerne ce type d'emprunts, les durées de référence sont plus longues et comprises entre 25 et 30 ans. Le pourcentage des jeunes accédants à la propriété avoisine 18 %, soit le taux le plus élevé jamais observé sur cette tranche d'âge.*

*L'endettement des ménages étant de plus en plus important et sur des durées de plus en plus longues, le marché de la restructuration de crédits devrait encore progresser de façon conséquente dans les années à venir.*

**Source : F.B.F, B.D.F, Insee**

# 2

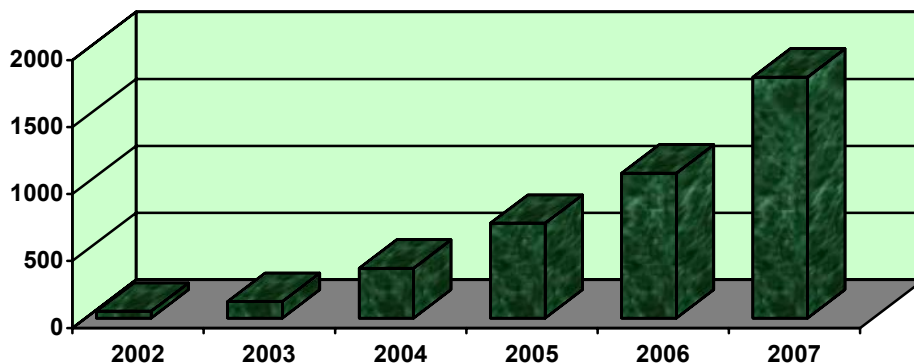
## LE DÉVELOPPEMENT NATIONAL - L'HISTOIRE D'UN CRÉATEUR

### 2.1 : Le développement de l'enseigne

Créé en 2001, le concept In&Fi Crédits a d'abord été peaufiné pendant trois ans dans une unité pilote, véritable laboratoire, afin que sa conception commerciale, informatique, juridique et financière soit totalement opérationnelle et efficace avant de lancer un développement en Franchise.

**Pionnière dans le monde des intermédiaires financiers, l'enseigne s'impose grâce à son concept fort de « Conseiller Crédit de la Famille ».**

Dès son lancement, l'entreprise rencontre un franc succès comme en témoigne un chiffre d'affaires en constante progression.



CA exprimé en millier d'euros

Entre 2004 et 2007, soit en trois ans, In&Fi ouvre 100 agences. Parallèlement à ce maillage national, le réseau a plus que triplé son chiffre d'affaires, augmenté ses parts de marché, confortés et étendus ses partenariats bancaires et développé sa notoriété.

A l'horizon 2015, toujours dans une volonté de proximité avec ses clients, In&Fi Crédits se fixe pour objectif de constituer un réseau de 450 à 500 agences principales.



## 2.2 : Un créateur passionné par son métier



**Pascal Beuvelet**  
Créateur

### **Homme d'action et de convictions Pascal Beuvelet, est à l'origine du concept In&Fi Crédits.**

Membre fondateur du réseau Century 21 en France, franchisé Mikit au milieu des années 80, il maîtrise le secteur de l'immobilier et les principes de management de la franchise. Il est également à la tête depuis 1975 d'un groupe familial de promotion immobilière, In&Fi Holding.

Animé par la passion d'entreprendre et de transmettre, et convaincu des effets de levier que la franchise offre à une démarche entrepreneuriale, il s'investit totalement dans le développement de son enseigne. Il entend imposer In&Fi Crédit comme la référence des courtiers en recherche de financement pour les particuliers.

## 2.3 : La structure d'encadrement



**Patrice Matagne**  
Directeur associé

Fort d'une expérience en immobilier et en direction d'équipes, Patrice Matagne dirige à partir de 1993 plusieurs agences immobilières franchisées. En 2001, il prend la Direction de la formation du réseau immobilier américain Coldwell Banker lors de son implantation sur le marché français. Il assure alors pour la branche européenne du réseau international l'adaptation au marché français des outils et des méthodes qui ont fait le succès de l'enseigne et l'ont portée au 10<sup>ème</sup> rang mondial des franchises.

Depuis 2003, associé au développement de l'enseigne, **il occupe chez In&Fi Crédits le poste de Directeur du Développement.**



**Bruno Rouleau**  
Directeur associé

Vie active partagée entre l'industrie et la finance, il bénéficie de 19 ans d'expérience bancaire qu'il a acquis au sein de 4 réseaux : Banques Populaires, Crédit Agricole, UBP puis BPE, et de 3 ans d'expérience dans des PME industrielles.

Sa maîtrise de tous les métiers de la Banque (opérations administratives, vente aux particuliers, encadrement commercial d'équipes de conseillers, vente auprès d'une clientèle professionnelle, direction d'agence, conseil patrimonial, formation interne...) est mise aujourd'hui au service d'In&Fi.

Il occupe le poste de **Directeur des Partenariats et de la Formation. Il dirige également l'Institut de Formation des Intermédiaires Bancaires**, une école de formation créée par In&Fi pour former son réseau.

Aux côtés de l'équipe dirigeante, In&Fi France a mis en place une solide structure composée d'une vingtaine de personnes, réparties en trois pôles : la direction financière ; les partenariats et la formation ; le développement et l'animation dont font partie les services communication et marketing.

## 2.4 : De 2001 à aujourd'hui

<b>2001</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ Création du concept Par Pascal Beuvelet</li> </ul>
<b>2002</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ Ouverture de l'unité pilote à Coignières (78).</li> <li>⇒ Création des outils de marketing</li> <li>⇒ Signature des premiers partenariats bancaires.</li> </ul>
<b>2003</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ Augmentation du capital à 55.000 euros</li> <li>⇒ Transfert du siège social à Rambouillet (78) permettant une surface de bureaux de 250 m<sup>2</sup>.</li> <li>⇒ Patrice Matagne rejoint In&amp;Fi France en qualité de Directeur associé</li> <li>⇒ Création des documents franchise (Contrat, DIP, charte graphique, manuel opératoire)</li> </ul>
<b>2004</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ Augmentation du Capital à 131.070 euros</li> <li>⇒ <i>Mars</i> : Lancement d'In&amp;Fi Crédits en Franchise.</li> <li>⇒ <i>Octobre</i> : création de la filiale In&amp;Fi Assurances</li> <li>⇒ Création et Organisation des partenariats Assurances.</li> <li>⇒ Fourniture des assurances de Responsabilité Civile Professionnelle aux agences du Réseau.</li> <li>⇒ <i>Fin 2004</i>, l'enseigne compte 15 agences</li> </ul>
<b>2005</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ Lancement du site <a href="http://www.inandfi.com">www.inandfi.com</a></li> <li>⇒ Mise en place de l'Intranet réseau.</li> <li>⇒ Création de l'Institut de Formation des Intermédiaires Bancaires (IFIB),.</li> <li>⇒ Développement de la branche « Rachat de crédits ».</li> <li>⇒ Création de la salle de formation informatique.</li> <li>⇒ Bruno Rouleau rejoint In&amp;Fi France en qualité de Directeur Associé</li> <li>⇒ <i>Fin 2005</i>, l'enseigne compte 40 agences</li> </ul>
<b>2006</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ <i>En mars</i>, In&amp;Fi Crédits ouvre sa 50<sup>ème</sup> agence.</li> <li>⇒ <i>En juin</i> : augmentation du capital à 341.131 euros.</li> <li>⇒ Doublement de la surface des bureaux du siège social, passant de 250 m<sup>2</sup> à 500 m<sup>2</sup>.</li> <li>⇒ Création de 2 nouvelles salle de formation.</li> <li>⇒ Développement de la branche « Crédits Conso »</li> <li>⇒ Tenue de la 1<sup>ère</sup> Convention Nationale</li> <li>⇒ <i>Fin 2006</i>, In&amp;Fi a ouvert 70 agences.</li> </ul>
<b>2007</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ Refonte du site <a href="http://www.inandfi.com">www.inandfi.com</a></li> <li>⇒ Création des sites individuels des agences.</li> <li>⇒ Création du Conseil National des Agences (CNA)</li> <li>⇒ Création des Comités Consultatifs Régionaux (CCR)</li> <li>⇒ <i>En septembre</i> In&amp;Fi signe sa 100<sup>ème</sup> agence.</li> </ul>
<b>2008</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ In&amp;Fi vise une quarantaine d'ouvertures supplémentaires.</li> </ul>

## 2.5 : Les partenariats

### ➤ LES BANQUES

Le réseau In&Fi Crédits tisse en permanence des relations étroites avec les grands réseaux bancaires et les acteurs représentatifs du marché du crédit. Il a organisé et formalisé plus de 150 partenariats privilégiés avec les banques et les organismes de crédits spécialisés, permettant de couvrir l'essentiel des demandes des particuliers.

In&Fi est notamment référencé à l'échelon national par Banque Palatine, BNP Paribas, Banques Populaires, BPE, BPI, Caisse d'Épargne, CIC, Crédit Agricole, Crédit Foncier, CGI, Crédit foncier d'Alsace Lorraine, Crédit Mutuel, HSBC, LCL, Crédit Immobilier de France, GE Money Bank, Société Générale, Sygma Bank, BPI...

### ➤ LES ASSURANCES

Afin de pouvoir proposer à ses clients les meilleures assurances de prêt, l'enseigne dispose également de partenariats privilégiés avec les plus grandes compagnies d'assurances : AIG, AGF, Axa, Cardif, CNP, Generali, Télévie, CNP...



## LA FRANCHISE - LEVIER DU DÉVELOPPEMENT

### Première enseigne de courtage lancée en réseau, In&Fi Crédits a ouvert la voie et défini les contours organisationnels de ce type de services aux particuliers.

Expérimentée, l'enseigne mène une démarche affirmée de prises de parts de marché et une réelle volonté de s'imposer sur ce marché atomisé par de nombreux acteurs indépendants et autres professionnels du Web. Conscient du besoin de ré-assurance nécessaire à ce nouveau métier, In&Fi Crédits a peaufiné son identité, son organisation, ses techniques de développement, ses programmes de formation, son système informatique afin d'offrir à son réseau un bon niveau de notoriété, une forte crédibilité et l'assurance de sa pérennité.

Elle permet à des créateurs indépendants ou à des courtiers isolés d'accéder à ce métier en mettant de leur côté toutes les chances de réussir.

### 3.1 : Le profil des franchisés

Cadres opérationnels, dirigeants... In&Fi privilégie les profils d'entrepreneurs, dotés du dynamisme et de la maturité nécessaires à l'exercice de l'activité de conseil.

Si la culture bancaire et financière n'est pas indispensable, le candidat doit faire preuve de motivations, de fibre commerciale et d'un sens du management.

### 3.2 : L'accompagnement et la formation

Afin d'être rapidement opérationnels, les franchisés IN&Fi bénéficient dès leur arrivée d'une **formation d'intégration** de près d'un mois dispensée par l'Institut de Formation des Intermédiaires Bancaires, l'organisme de formation d'In&Fi France.

Adaptée au métier du courtage, elle porte sur plusieurs domaines :

- Juridique (loi de sécurité financière, Loi Murcef...)
- Financier (Techniques, garanties et étude du risque, analyse d'opérations et équilibre financier, type de crédit à mettre en place...)
- Assurances emprunteurs, contrats, tarification
- Commercial (stratégie, gestion du temps, traitement des objections, éléments de différenciation...)
- Communication et Marketing (base de données, campagne de lancement, presse, mailing...)
- Prise en main des logiciels
- Utilisation de l'Internet et de l'Intranet.



A l'issue de cette formation initiale, le franchisé débute sa **phase d'intégration** pendant laquelle il est accompagné jusqu'à la concrétisation des premiers contrats. Par ailleurs, il bénéficie de différents services :

- Une hot-line et des contacts directs réguliers
- Une assistance marketing et communication
- Des visites dans son agence
- Des sessions de formation continue (intégration de nouveaux collaborateurs, modules spécifiques portant sur la défiscalisation, le management...)
- Des réunions régionales et une convention nationale
- Un accès aux informations en ligne diffusée sur l'Intranet In&Fi

### 3.3 : La fiche réseau et les conditions d'accès

<b>DATE DE CREATION</b>	2001
<b>DATE DU LANCEMENT EN FRANCHISE</b>	2004
<b>RAISON SOCIALE</b>	In&Fi Crédits
<b>SIEGE SOCIAL</b>	In&Fi France – ZA du Bel Air 3 bis rue Barthélemy Thimonnier 78120 Rambouillet
<b>TEL.</b>	01 34 57 20 05
<b>FAX</b>	01 30 88 89 41
<b>E-MAIL</b>	<a href="mailto:contact@inandfi.fr">contact@inandfi.fr</a>
<b>WEB</b>	<a href="http://www.inandfi.fr">www.inandfi.fr</a>
<b>FORME JURIDIQUE ET CAPITAL</b>	SARL au capital de 341 310 euros
<b>CREATEUR DU CONCEPT</b>	Pascal BEUVELET (gestion – finances)
<b>DIRECTEUR</b>	Patrice MATAGNE (développement)
<b>DIRECTEUR</b>	Bruno ROULEAU (partenariats – formation)
<b>NATURE DU CONTRAT</b>	Franchise
<b>DUREE DU CONTRAT</b>	5 ans
<b>DROITS D'ENTREE</b>	20.000 € HT
<b>FORMATION INITIALE</b>	6.000 € HT
<b>ACCES AU LOGICIEL TRANSFI</b>	210 € HT / mois pour deux postes
<b>REDEVANCE MENSUELLE</b>	6% du CA mensuel (jusqu'à 408.562 € HT de CA annuel, avec un minimum mensuel de 459.63 € HT) 4% du CA mensuel (CA annuel est supérieur à 408.563 € HT)
<b>FOND MEDIA COM</b>	2% du CA mensuel (jusqu'à 408.562 € HT de CA annuel, avec un minimum de 153.21 € HT) 1% du CA mensuel (CA annuel est supérieur à 408.563 € HT)
<b>INVESTISSEMENT INITIAL</b>	De 70.000 à 120.000 € (Hors droit au bail)
<b>APPORT PERSONNEL</b>	35.000 € HT minimum
<b>CRITERES D'IMPLANTATION</b>	Agence vitrine, avec une zone de chalandise d'environ 30.000 habitants

### 3.4 : Les implantations

P A R I S & R E G I O N P A R I S I E N N E		
<b>75006</b>	Paris	<b>01.53.63.05.20</b>
<b>75010</b>	Paris	<b>01.53.26.76.50</b>
<b>75013</b>	Paris	<b>01.45.88.81.10</b>
<b>75017</b>	Paris	<b>01.47.66.02.96</b>
<b>77000</b>	Melun	<b>01.60.59.00.70</b>
<b>77340</b>	Pontault-Combault	<b>01.75.06.60.00</b>
<b>77700</b>	Marne la Vallée	<b>01.60.42.88.41</b>
<b>78960</b>	Voisins-le-Bretonneux	<b>01.30.79.06.29</b>
<b>78500</b>	Sartrouville	<b>01.61.04.96.36</b>
<b>78000</b>	Versailles	<b>01.30.21.20.50</b>
<b>78300</b>	Poissy	<b>01.39.22.97.44</b>
<b>78100</b>	Saint Germain en Laye	<b>01.39.21.84.90</b>
<b>91080</b>	Courcouronnes	<b>01.60.79.47.80</b>
<b>91140</b>	Villebon sur Yvette	<b>01.60.92.42.52</b>
<b>91150</b>	Etampes	<b>01.76.74.00.50</b>
<b>92800</b>	Puteaux	<b>01.47.17.04.43</b>
<b>92250</b>	La Garenne Colombe	<b>01.47.60.32.37</b>
<b>92100</b>	Boulogne-Billancourt	<b>01.41.22.40.40</b>
<b>92120</b>	Montrouge	<b>01.57.21.31.43</b>
<b>93320</b>	Pavillon-sous-Bois	<b>01.48.48.24.77</b>
<b>93290</b>	Tremblay en France	<b>01.48.61.30.68</b>
<b>94000</b>	Créteil	<b>01.42.07.99.35</b>
<b>94100</b>	Saint Maur des Fossés	<b>01.42.83.94.81</b>
<b>94140</b>	Alfortville	<b>06.67.28.43.64</b>
<b>94470</b>	Boissy-Saint-Léger	<b>01.45.98.87.31</b>
<b>95150</b>	Taverny	<b>01.71.68.10.45</b>
<b>95210</b>	Saint Gratien	<b>01.34.17.21.75</b>
<b>95300</b>	Pontoise	<b>01.34.24.01.00</b>
P R O V I N C E		
<b>06100</b>	Nice	<b>04.93.57.27.66</b>
<b>06530</b>	Peymeinade	<b>04.93.60.06.10</b>
<b>06800</b>	Cagnes-sur-Mer	<b>06.08.17.74.16</b>
<b>10000</b>	Troyes	<b>03.25.83.16.83</b>
<b>13006</b>	Marseille	<b>04.91.92.04.25</b>
<b>13852</b>	Aix Les Milles	<b>04.42.39.46.06</b>
<b>13300</b>	Salon de Provence	<b>04.90.59.62.32</b>
<b>14810</b>	Franceville Plage	<b>02.31.47.06.06</b>
<b>14800</b>	Deauville	<b>02.31.14.05.05</b>

<b>17000</b>	<b>La Rochelle</b>	<b>05.46.27.10.00</b>
<b>18000</b>	<b>Bourges</b>	<b>02.48.70.68.95</b>
<b>19100</b>	<b>Brive la Gaillarde</b>	<b>05.55.18.04.41</b>
<b>21000</b>	<b>Dijon</b>	<b>03.80.54.29.54</b>
<b>22100</b>	<b>Taden</b>	<b>02.96.39.39.89</b>
<b>25000</b>	<b>Besançon</b>	<b>03.81.52.72.04</b>
<b>25200</b>	<b>Montbéliard</b>	<b>03.81.90.27.45</b>
<b>26000</b>	<b>Valence</b>	<b>04.75.81.86.00</b>
<b>28006</b>	<b>Chartres</b>	<b>02.37.36.24.24</b>
<b>29200</b>	<b>Brest</b>	<b>02.29.00.40.45</b>
<b>29900</b>	<b>Concarneau</b>	<b>02.98.50.33.26</b>
<b>30900</b>	<b>Nîmes</b>	<b>04.66.21.86.63</b>
<b>31000</b>	<b>Toulouse (Grand Rond)</b>	<b>05.61.25.53.04</b>
<b>31200</b>	<b>Toulouse (Croix Daurade)</b>	<b>05.61.21.34.31</b>
<b>33000</b>	<b>Bordeaux</b>	<b>05.56.81.67.02</b>
<b>33100</b>	<b>Bordeaux (Rive Droite)</b>	<b>05.56.32.10.58</b>
<b>33210</b>	<b>Langon</b>	<b>05.57.31.07.39</b>
<b>33600</b>	<b>Pessac</b>	<b>05.56.80.46.45</b>
<b>33800</b>	<b>Bordeaux (Talence)</b>	<b>05.56.87.56.87</b>
<b>33600</b>	<b>Pessac</b>	<b>05.56.80.46.45</b>
<b>34300</b>	<b>Agde</b>	<b>04.67.31.65.70</b>
<b>34500</b>	<b>Béziers</b>	<b>04.67.31.50.03</b>
<b>35000</b>	<b>Rennes</b>	<b>02.99.63.70.53</b>
<b>35400</b>	<b>Saint Malo</b>	<b>02.99.40.24.24</b>
<b>36000</b>	<b>Châteauroux</b>	<b>02.54.07.38.95</b>
<b>37000</b>	<b>Tours</b>	<b>02.47.61.03.68</b>
<b>37300</b>	<b>Joué les Tours</b>	<b>02.47.53.01.53</b>
<b>38200</b>	<b>Vienne</b>	<b>04.74.20.15.20</b>
<b>42300</b>	<b>Roanne</b>	<b>04.77.23.07.63</b>
<b>44600</b>	<b>Saint Nazaire</b>	<b>02.40.11.39.10</b>
<b>44000</b>	<b>Nantes</b>	<b>02.51.89.00.15</b>
<b>45000</b>	<b>Orléans</b>	<b>02.38.62.66.34</b>
<b>45200</b>	<b>Montargis</b>	<b>02.38.98.69.90</b>
<b>47000</b>	<b>Agen</b>	<b>05.53.87.10.83</b>
<b>49300</b>	<b>Cholet</b>	<b>02.41.55.99.69</b>
<b>54400</b>	<b>Longwy</b>	<b>03.82.23.32.00</b>
<b>56000</b>	<b>Vannes</b>	<b>02.97.46.17.87</b>
<b>57050</b>	<b>Metz</b>	<b>03.87.39.81.95</b>
<b>58000</b>	<b>Nevers</b>	<b>03.86.61.29.12</b>
<b>59160</b>	<b>Lomme</b>	<b>03.20.09.40.01</b>
<b>59190</b>	<b>Hazebrouck</b>	<b>03 28 42 78 05</b>
<b>59420</b>	<b>Mouvaux</b>	<b>03.20.03.09.00</b>

<b>60000</b>	<b>Beauvais</b>	<b>03.61.58.30.20</b>
<b>60200</b>	<b>Compiègne</b>	<b>03.44.40.03.03</b>
<b>60300</b>	<b>Senlis</b>	<b>03.44.66.17.42</b>
<b>60730</b>	<b>Sainte Geneviève</b>	<b>03.44.03.14.11</b>
<b>62000</b>	<b>Arras</b>	<b>03.21.51.09.81</b>
<b>62200</b>	<b>Boulogne sur Mer</b>	<b>03.21.91.32.33</b>
<b>62400</b>	<b>Béthune</b>	<b>03.21.57.05.04</b>
<b>62600</b>	<b>Berck sur Mer</b>	<b>03.21.84.27.62</b>
<b>64600</b>	<b>Anglet</b>	<b>05.59.52.34.88</b>
<b>66000</b>	<b>Perpignan</b>	<b>04.68.56.43.72</b>
<b>68124</b>	<b>Logelbach (Colmar)</b>	<b>03.89.27.15.35</b>
<b>69760</b>	<b>Lyon (Limonest)</b>	<b>04.78.35.46.17</b>
<b>69003</b>	<b>Lyon (Rive gauche)</b>	<b>04.72.60.97.27</b>
<b>69400</b>	<b>Villefranche sur Saône</b>	<b>04.74.60.52.93</b>
<b>69800</b>	<b>Saint-Priest</b>	<b>04.78.21.99.09</b>
<b>71000</b>	<b>Macon</b>	<b>03.85.39.43.36</b>
<b>71100</b>	<b>Chalon-sur-Saône</b>	<b>03.85.93.44.07</b>
<b>71300</b>	<b>Montceau les Mines</b>	<b>03.85.93.44.07</b>
<b>72200</b>	<b>La Flèche</b>	<b>02.43.94.21.53</b>
<b>72000</b>	<b>Le Mans</b>	<b>02.43.20.21.22</b>
<b>74200</b>	<b>Thonon</b>	<b>04.50.70.06.47</b>
<b>74300</b>	<b>Cluses</b>	<b>04.50.58.11.19</b>
<b>76000</b>	<b>Rouen</b>	<b>02.32.08.26.50</b>
<b>76330</b>	<b>Sotteville lès Rouen</b>	<b>02.35.62.12.54</b>
<b>80100</b>	<b>Abbeville</b>	<b>03.22.31.81.16</b>
<b>80136</b>	<b>Rivery (Amiens)</b>	<b>03.22.50.03.61</b>
<b>81100</b>	<b>Castres</b>	<b>05.63.59.39.53</b>
<b>82000</b>	<b>Montauban</b>	<b>05.63.03.89.29</b>
<b>83000</b>	<b>Toulon</b>	<b>04.98.00.02.31</b>
<b>84100</b>	<b>Orange</b>	<b>04.32.80.95.43</b>
<b>84 911</b>	<b>Avignon</b>	<b>04.90.14.92.31</b>
<b>86100</b>	<b>Châtelleraut</b>	<b>05.49.86.44.14</b>
<b>89000</b>	<b>Auxerre</b>	<b>03.86.52.52.53</b>
<b>97300</b>	<b>Cayenne (Guyane)</b>	<b>05.94.35.97.29</b>
<b>97732</b>	<b>Le Lamentin (Martinique)</b>	<b>05.96.54.24.72</b>