

DOSSIER DE PRESSE



soleil en tête



DES ÉNERGIES RENOUVELABLES POUR UN ENGAGEMENT DURABLE



Premier réseau de franchise spécialisé
dans les énergies renouvelables

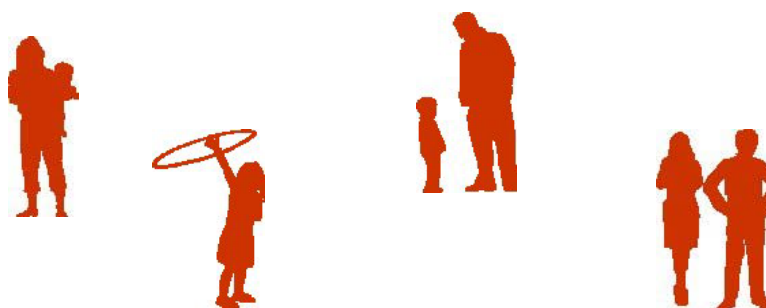


CONTACT PRESSE



Agnès HEUDRON - agnesh@infinites.fr
Véronique PIGOT - veronique@infinites.fr
Tél.: 01 30 80 09 09 - Fax : 01 30 80 09 29
1 rue du Moulin 78590 Renne-moulin
www.infinites.fr

SOMMAIRE



"Les énergies renouvelables sont des énergies renouvelées ou régénérées naturellement à l'échelle d'une vie humaine. Elles sont issues de phénomènes naturels, réguliers ou constants, provoqués par les astres."

❶ SOLEIL EN TÊTE, LE SPÉCIALISTE DES ÉNERGIES RENOUVELABLES

- 1.1 : Un choix qui s'impose
- 1.2 : L'électricité solaire : des panneaux photovoltaïques à fort rendement
- 1.3 : Le chauffe-eau solaire : des capteurs solaires à tubes sous vide
- 1.4 : L'aérothermie : une pompe à chaleur air/eau

❷ PREMIER RÉSEAU SPÉCIALISÉ DANS LES ÉNERGIES RENOUVELABLES

- 2.1 : Un engagement durable
- 2.2 : Les événements majeurs du développement
- 2.3 : Un réseau de proximité
- 2.4 : Une direction tripartite
- 2.5 : Dix bonnes raisons pour choisir Soleil en Tête

❸ LA FRANCHISE POUR UN DÉVELOPPEMENT RAPIDE

- 3.1 : Les objectifs de développement
- 3.2 : Des franchisés mobilisés
- 3.2 : Des formations et un accompagnement terrain
- 3.3 : L'animation réseau

❹ LA FICHE D'IDENTITÉ DU RÉSEAU

❺ LES IMPLANTATIONS

❶ LES ÉNERGIES RENOUVELABLES PROPOSÉES PAR SOLEIL EN TÊTE



1.1 : Un choix qui s'impose

Les problèmes de changement climatique sont l'objet d'un débat médiatique et politique important. Or la principale caractéristique des énergies renouvelables est de n'émettre que peu ou pas du tout de rejets polluants durant leur phase d'exploitation et de participer au respect de l'environnement.

Grâce à son implication depuis plusieurs années dans le milieu européen des énergies renouvelables, très à l'écoute des évolutions et des innovations du secteur, Eric Laborde, créateur de Soleil en Tête, a sélectionné les technologies les plus en pointe. Elles ont été développées spécifiquement pour l'enseigne par des sociétés leaders sur leur marché.



Les énergies renouvelables proposées par Soleil en Tête permettent de :



- Couvrir une partie des dépenses d'énergies (électricité et autres)
- Bénéficier d'un tarif d'achat attractif de l'énergie produite par l'électricité solaire grâce aux accords passés avec EDF (0,58 €/kWh en 2010)
- Réaliser des économies d'impôts
- Profiter des aides de l'Anah (Agence Nationale pour l'Amélioration de l'Habitat) pour les habitations de plus de 15 ans et sous conditions de ressources.
- Réaliser un acte civique en contribuant à l'effort national pour la réduction des émissions de gaz à effet de serre

- Réduire sa consommation d'énergie
- Bénéficier d'un accompagnement dans les démarches administratives liées aux subventions en vue de l'installation de panneaux solaires.



1.2 : Un marché d'avenir

Le marché des énergies renouvelables est en devenir. Dans 20 ans, ce marché sera plus important que ne l'est aujourd'hui celui du secteur informatique et électronique.

En France, on assiste à une montée en puissance régulière des énergies renouvelables, 85% des français estimant que le développement de ces énergies doit constituer une priorité. Pourtant plus de 5,3 millions de foyers propriétaires de leur maison ne sont pas encore équipés. Parmi toutes les énergies renouvelables, Soleil en tête a privilégié trois systèmes (électricité solaire, chauffe eau solaire et aérothermie) qui font partie de son offre et qui ne présentent pas le même niveau de progression.





1.3 : L'électricité solaire – les panneaux photovoltaïques

FONCTIONNEMENT

Communément appelé PV, les panneaux solaires photovoltaïques convertissent la lumière en électricité, grâce à des capteurs de silicium. Les panneaux sont constitués d'un ensemble de cellules photovoltaïques reliées entre elles électriquement. L'énergie captée par un module dépend de la surface du panneau, de la latitude et de l'ensoleillement. D'une durée de vie supérieure à 30 ans, ce panneau ne génère aucun déchet de fonctionnement.



DES PANNEAUX SOLAIRES A FORT RENDEMENT

Avec une très large gamme de niveaux de puissance et d'options (intégration, surimposé, terrasse, auvent, brise soleil, véranda...) Soleil en Tête propose des modules de 12 à 230 W utilisant la dernière génération de cellules polycristallines à haut rendement. Ces modules sont fabriqués à partir de matériaux sélectionnés et offrent une garantie de 25 ans de performance, tout en répondant aux normes internationales les plus exigeantes en matière de qualité et de sécurité.



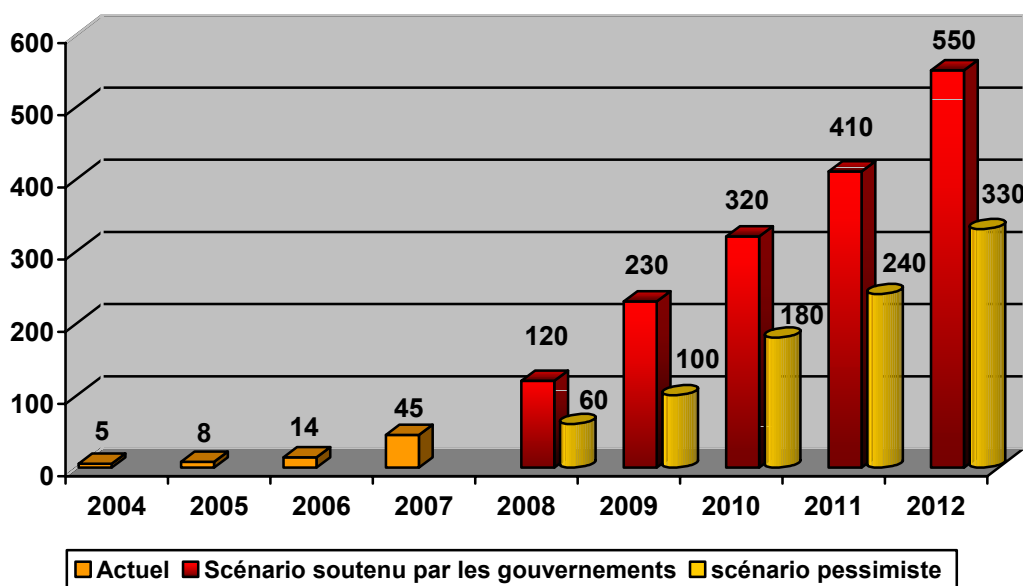
LE MARCHÉ DE L'ELECTRICITE SOLAIRE

Le marché de l'électricité solaire présente une croissance exponentielle dans le monde avec des taux moyens de 30 à 40% par an. En 2008, le photovoltaïque a représenté plus de 19% de la capacité de production électrique installée en Europe.

Alors que les hypothèses les plus optimistes annonçaient des taux de croissance de 50% dans les cinq prochaines années, le marché français a affiché une croissance de près de 300% entre 2007 et 2008.

En juillet 2006, l'électricité solaire a été dopée en France par un dispositif très attractif offrant un contrat de rachat par EDF d'une durée de 20 ans de l'électricité produite à un tarif attractif, auquel s'ajoutait un crédit d'impôt. Ce dispositif, (bien plus intéressant qu'en Allemagne où, en 2009, le marché est 150 fois supérieur à celui de la France) a largement participé au décollage du marché français. Le potentiel y reste énorme.

(source Ademe)



En MWc installés



1.4 : Le chauffe-eau solaire

FONCTIONNEMENT

Des capteurs absorbent le rayonnement solaire et le transforment en chaleur. Celle-ci est ensuite stockée pour être restituée selon les besoins. Lorsque le soleil est absent ou caché, un appoint traditionnel couvre la demande thermique.



DES CAPTEURS SOLAIRES A TUBES SOUS VIDE

Les chauffe-eau solaires ou les systèmes de chauffage à tubes sous vide de Soleil en Tête utilisent des matériels de très haute qualité aux performances exceptionnelles. Adaptés à tous les climats, y compris les plus froids, ils produisent de l'énergie même au cœur de l'hiver.

Les tubes sous vide assurent un très bon rendement et permettent de produire gratuitement jusqu'à 80% de l'eau chaude sanitaire d'un foyer. Contrairement aux autres capteurs du marché, celui de Soleil en Tête est protégé contre la surchauffe en été ce qui prolonge sa durée de vie.



LE MARCHÉ DES CHAUFFE-EAU SOLAIRES

Plus mature que le marché français de l'électricité solaire, celui des chauffe-eau solaires bénéficie depuis environ quinze ans des aides de l'Ademe et des Régions. Malgré une très forte croissance, ce marché qui reste très en retard en France par rapport à l'Allemagne, présente un potentiel très important.



1.5 : L'aérothermie

FONCTIONNEMENT

Les systèmes aérothermiques prélèvent la chaleur présente dans l'environnement (air, eau, sol) et la transfèrent à un niveau de température plus élevé à l'intérieur de l'habitation. Les pompes à chaleur utilisent un principe thermodynamique qui permet de produire plus d'énergie sous forme de chaleur qu'il n'en faut pour la faire fonctionner.

En plus des fonctions de chauffage, l'utilisation d'une pompe à chaleur réversible permet de produire de l'air frais en été. Les produits proposés par Soleil en Tête peuvent remplacer une chaudière de chauffage central.



LA POMPE A CHALEUR AIR / EAU

La pompe à chaleur proposée par Soleil en Tête est de type air / eau. Elle pompe les calories dans l'air extérieur et chauffe l'eau en circulation dans un plancher chauffant. Elle est capable de chauffer une habitation, quel que soit son système de distribution (radiateur, plancher chauffant, ventilo-convecteur) et fait réaliser une économie de 70 à 100% sur une consommation de fuel.

Simple et rapide à installer, elle permet d'effectuer les travaux même en plein hiver, le temps d'arrêt du chauffage n'excédant pas une journée.



LE MARCHÉ DE L'AÉROTHERMIE

L'aérothermie connaît un retour en force. Favorisé par un crédit d'impôt et des innovations technologiques à fort impact, le marché français se situe au deuxième rang européen après la Suède. Depuis l'arrivée en 2006 des compresseurs haute température, l'installation des pompes à chaleur air/eau peut être envisagée sur un chauffage classique avec radiateurs. Ainsi, les maisons équipées de chaudières au fioul peuvent en bénéficier permettant au particulier d'économiser en moyenne 30% sur sa facture de chauffage. Plus de 120.300 pompes à chaleur air/eau se sont vendues en 2008. (Source Association Pac & Clim'Info)



LES AUTRES ÉNERGIES RENOUVELABLES

A côté des options photovoltaïques, solaires-thermiques et aérothermiques privilégiées par Soleil en Tête, coexistent d'autres sources d'énergies renouvelables :

- **L'hydraulique** : Ce principe utilise l'énergie d'un fluide incompressible (huile, eau douce ou eau de mer) pour transformer la force motrice en électricité. L'énergie hydraulique, qui est la première énergie renouvelable en France, peut être utilisée sous forme d'énergie mécanique (ex : le moulin à eau) ou convertie en énergie hydroélectrique pour la production d'électricité.
- **L'éolien** : L'énergie éolienne tire sa force des vents grâce à un dispositif aérogénérateur comme l'éolienne ou le moulin à vent. Selon les besoins, cette énergie renouvelable va conserver une énergie mécanique (ex : pour la propulsion d'un navire ou d'un char à voile) ou se transformer en énergie électrique (en étant couplée à un générateur pour fabriquer du courant alternatif ou continu).
- **La biomasse** : En termes énergétiques, la biomasse regroupe l'ensemble des matières organiques pouvant devenir des sources d'énergie. Ces matières peuvent être utilisées en direct (bois énergie), après une méthanisation de la matière organique (biogaz) ou de nouvelles transformations chimiques (biocarburant). Elles peuvent aussi servir à produire du compost.
- **La pile à combustible** : Dans une pile à combustible, la fabrication de l'électricité se fait grâce à l'oxydation sur une électrode d'un combustible réducteur (ex : l'hydrogène) couplée à la réduction sur une autre électrode d'un oxydant (ex : l'oxygène de l'air).

DES LABELS QUALITÉ

Soleil en Tête est détenteur du label QualiPV (un règlement et une charte annonçant les dix engagements de bonne pratique et de qualité des services apportés au client) et Qualisol (une charte de 10 engagements qualitatifs liés aux équipements solaires). Soleil en Tête est également membre du Syndicat des Energies renouvelables et d'Enerplan, l'association des professionnels de l'énergie solaire.

② SOLEIL EN TÊTE : PREMIER RÉSEAU SPÉCIALISÉ DANS LES ÉNERGIES RENOUVELABLES

Soleil en Tête est né en 2004 en Haute Savoie sur l'initiative de deux ingénieurs, Eric Laborde et Thierry Chaix, conscients de l'intérêt des énergies renouvelables. Ensemble, forts de leurs compétences techniques et investis par la même volonté de réussir leur projet en faveur du respect de l'environnement, ils créent une société sous le nom d'Episol et imposent rapidement leur savoir-faire auprès des particuliers. Chauffe-eau solaire, toit photovoltaïque, pompe à chaleur, l'entreprise devient en quatre ans l'un des acteurs les plus dynamiques de sa région.

Fin 2007, forte de son succès, l'enseigne se sent prête pour un développement national en franchise. Soleil en Tête est né.



2.1 : Un engagement durable

Soleil en tête est la première société française spécialisée en énergies renouvelables pour l'équipement des particuliers à se développer en Franchise.

Soleil en Tête espère contribuer à la modification des comportements en faveur du respect de l'environnement. En informant mieux les consommateurs et en leur proposant des solutions personnalisées, le réseau leur permet d'investir sereinement et durablement dans des énergies propres et renouvelables. Ainsi, chacun participe à la préservation de la planète, atténue la dépendance énergétique des pays vis à vis des énergies fossiles, tout en réalisant des économies substantielles et en préservant son pouvoir d'achat à long terme.



2.2 : Un réseau de proximité

De l'étude de faisabilité à la pose en passant par les démarches administratives, les professionnels de Soleil en Tête prennent en charge l'ensemble des projets sans intermédiaire. Un centre logistique approvisionne toutes les agences Soleil en Tête des produits préalablement testés, afin d'assurer des produits de même qualité.

Garantie supplémentaire pour le client, des spécialistes qualité parcourent la France pour valider point par point les procédures d'installation.

SOLEIL EN TÊTE : UN NOM QUI VÉHICULE DE VRAIES VALEURS

L'activité de Soleil en Tête possède à elle seule un positionnement culturel fort car elle se veut représentative d'un grand courant de pensée respectueux du développement durable, d'un nouveau mode de vie privilégiant la préservation de l'environnement et d'une nouvelle approche de consommation. Par son nom, Soleil en Tête affiche la conviction de son réseau d'un engagement réel dans le respect de l'environnement et le développement durable, grâce à l'utilisation de l'énergie solaire. Ce nom symbolise également la réflexion menée sur ces sujets novateurs, l'inventivité du concept, mais aussi la nécessité d'une communication pédagogique permanente entre les hommes pour que de plus en plus de foyers prennent conscience de l'urgence à s'équiper en énergies renouvelables.



2.3 : Les événements majeurs du développement

2004	<ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Février</i> : Création du site pilote de Soleil en Tête par Eric Laborde et Thierry Chaix sous le nom d'Episol
2005	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Soleil en tête fête sa 50^{ème} installation chez un particulier de Haute Savoie (74)
2006	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 150^{ème} installation ▪ Début de la réflexion sur le développement national du concept.
2007	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Choix de la Franchise comme axe de développement national ▪ Arrivée dans la société d'un troisième actionnaire, Philippe Darricarrère pour modéliser le concept, faire évoluer l'approche commerciale initiale et prendre en charge le développement du réseau. ▪ Création de la marque Soleil en Tête ▪ <i>Décembre</i> : Création de Solepi SAS, société de développement en franchise avec EDF EnR au capital à hauteur de 45% via sa filiale Photon Power Technologies.
2008	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Lancement du concept en franchise ▪ <i>Mars</i> : signature du premier franchisé ▪ Création de la centrale d'achats du réseau ▪ Ouverture du 10^{ème} franchisé
2009	<ul style="list-style-type: none"> ▪ <i>Juin</i> : Soleil en Tête organise la 1^{ère} convention nationale du réseau ▪ <i>Décembre</i> : le réseau compte près de 30 franchisés et a réalisé un chiffre d'affaires de 9,4 millions d'euros.
2010	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Le réseau envisage l'ouverture d'une vingtaine d'agences.



2.4 : Une direction tripartite

Soleil en Tête est dirigé par trois hommes aux expériences et au savoir-faire complémentaires.

Ensemble, ils constituent une équipe dynamique et engagée en faveur des énergies renouvelables et du respect de l'environnement.



Eric LABORDE



*Président et Fondateur
De Soleil en Tête
Associé de Solepi et d'Episol*

51 ans, Polytechnicien et diplômé de l'École Nationale des Techniques Avancées (ENSTA).

Après une carrière de 15 ans dans diverses industries, Eric Laborde crée Swiss And Savoy Managers en 2001, cabinet de conseil spécialisé dans le redressement d'entreprises, le coaching et le montage de projets de développement. Dans ce cadre, il procède au redressement de Photowatt Technologies, seul fabricant français de cellules photovoltaïques. Il en est le PDG de 2001 à octobre 2008. Il est aujourd'hui Président de PV Alliance (consortium réunissant EDF, le Comité d'Énergie Atomique et Photowatt). Eric Laborde milite activement au sein du milieu européen des Énergies Renouvelables (EnR). Ancien administrateur de l'EPIA (European Photovoltaic Industry Association), il est aussi administrateur de Teneerdis, le pôle de compétitivité EnR de la Région Rhône-Alpes.

Son analyse du secteur lui a permis de créer Episol, société de commercialisation et d'installation d'équipements solaires, futur site pilote du réseau de franchise Soleil en Tête.

Thierry CHAIX



*Directeur Technique
de Soleil en Tête - Directeur
Général et associé d'Episol*

34 ans, Diplôme d'Ingénieur en Génie de l'Environnement (ESIGEC).

Après des études ciblées sur l'environnement et les énergies renouvelables à l'École Supérieure d'Ingénieurs de Chambéry (ESIGEC), Thierry Chaix débute sa carrière comme chargé d'affaires au Commissariat à l'Énergie Atomique (CEA) puis s'oriente très rapidement vers la PME artisanale. En 2002, il rejoint Optim'Ohm, une petite société d'installations électriques et y développe la filière Énergies renouvelables. En 2004, il crée Episol avec Éric Laborde et assure la Direction Générale du site. Il a également en charge la Direction Technique de Soleil en Tête et la formation des franchisés.

Thierry Chaix a un profil rare « d'ingénieur artisan » ; il est aussi à l'aise sur les toits à former les nouveaux employés et les futurs franchisés, qu'à un bureau d'études.

Philippe DARRICARRERE



*Directeur du Réseau
Associé de Solepi*

44 ans. Diplôme d'études Supérieures Commerciales (ESC Pau), et de Direction Commerciale (ICADE Madrid).

Après ses études et un service national en entreprise chez Rhône Poulenc Espagne, Philippe Darricarrère effectuera pendant 18 ans sa carrière en Espagne, tout d'abord aux services Communication/Marketing (produits de grande consommation) pour diverses multinationales, puis dans la création de deux réseaux de distribution de meubles haut de gamme en concession (Stressless et Simmons&Steiner Paris). Ce savoir-faire très spécifique est le complément idéal à celui plus technique des deux associés d'origine. Il rejoint Soleil en Tête en 2007 pour développer et manager le réseau. Il est également propriétaire depuis juin 2008 d'une agence franchisée Soleil en tête (Côte basque & Landes sud).

3 LA FRANCHISE POUR UN DÉVELOPPEMENT RAPIDE

Le succès rencontré en Haute-Savoie par le site pilote depuis 2004 et l'urgence planétaire à modifier ses consommations énergétiques ont encouragé le désir de développement national et le lancement du concept en franchise fin 2007.

Sur un marché encore mal structuré, Soleil en Tête s'impose comme la seule alternative organisée, compétente, engagée et pérenne.



3.1 : Les objectifs de développement

Soleil en Tête envisage de couvrir la France avec une centaine de franchisés, chacun disposant d'un territoire exclusif où réside un fort potentiel de propriétaires capables d'équiper leur maison en solutions énergétiques.

Contrairement aux idées reçues, les conditions climatiques et la différence d'ensoleillement en France entre le Nord et le Sud ont peu d'incidence sur l'efficacité des solutions énergétiques renouvelables.



3.2 : Des franchisés mobilisés



Issu prioritairement du secteur commercial, le franchisé Soleil en Tête a la volonté de se lancer dans une franchise au concept fort et engagé, qui offre une solution clé en main sur un marché en très forte croissance.

Convention Nationale – Evian - Juin 2009

Mobilisés autour du franchiseur, les franchisés disposent de nombreux atouts :

- des techniques de vente et d'installation éprouvées (Plus de 700 installations réalisées en 5 ans par le site pilote),
- d'un savoir-faire pointu,
- d'un large choix de fournisseurs et de matériels importants, fruit d'une veille technologique importante
- d'une adhésion du réseau au SER (Syndicat des Énergies Renouvelables) et à Enerplan (Association Professionnelle de l'Énergie Solaire)
- d'une culture d'entreprise forte



3.3 : Des formations et un accompagnement terrain

Le franchisé bénéficie d'une formation initiale organisée autour d'une partie théorique et de la pratique.

▪ **La formation théorique** va permettre au franchisé de pouvoir déterminer le produit le mieux adapté en fonction de la particularité des lieux et des exigences du particulier, conseiller le client, réaliser une étude thermique et calculer les besoins énergétiques du particulier.

▪ **La formation pratique** lui apporte la maîtrise des techniques de vente et de recherche de clients qui ont été testées et validées par le site pilote, ainsi que les techniques d'installation et de maintenance des produits. Cette formation est dispensée en agence et directement sur les chantiers de la tête de réseau.

Par ailleurs, Soleil en Tête a rendu obligatoire de renforcer ou compléter sa formation une fois par an. Le franchisé choisit parmi différents thèmes, celui qu'il souhaite aborder. Il est tenu de suivre au minimum une journée de formation théorique et une journée de formation pratique sur le thème retenu.

Enfin, différentes sessions de formation réalisées par des organismes indépendants, permettent l'obtention des labels Qualisol (l'appellation de qualité professionnelle pour l'installation des systèmes solaires thermiques) et QualiPV (Pour l'installation des systèmes photovoltaïques).

3.4 : L'animation Réseau

Chaque franchisé est suivi par un animateur réseau, capable de l'épauler dans le développement de son activité.

Un système d'analyse de satisfaction de clientèle piloté par le franchiseur permet de suivre les qualités des réalisations du réseau.

De plus, afin de pouvoir garantir une qualité de prestations optimale et homogène sur l'ensemble du réseau, le franchiseur a mis en place un système de visites aléatoires des installations.



4 LA FICHE D'IDENTITÉ DU RÉSEAU

NOM DU RESEAU :	SOLEIL EN TETE
DENOMINATION SOCIALE :	Solepi – SAS au capital de 80.000 €
DATE DE CREATION :	2004
DATE DE LANCEMENT DU RESEAU :	Décembre 2007
ADRESSE DU SIEGE SOCIAL :	Zac de Findrol, 375 route de Serris 74250 Fillinges
TEL.:	04 50 95 53 52
FAX :	04 50 31 09 22
SITE INTERNET :	www.soleilentete.com
E-MAIL :	info@soleilentete.com
DIRIGEANTS :	Eric Laborde (Créateur et PDG) Philippe Darricarrère (directeur de Réseau) Thierry Chaix (Directeur technique)
NATURE DU CONTRAT :	Franchise
DUREE DU CONTRAT :	5 ans
EXCLUSIVITE TERRITORIALE :	Oui
INVESTISSEMENT INITIAL :	Environ 120.000 € Il comprend le droit d'entrée, l'agencement, le matériel de chantier et de protection, la publicité d'ouverture, le mobilier et l'équipement informatique et bureautique.
DROIT D'ENTREE :	32.000 €
APPORT PERSONNEL :	40% de l'investissement initial
ROYALTIES :	3% du chiffre d'affaires HT
REDEVANCE PUB NATIONALE :	Variable jusqu'à 1,5% du chiffre d'affaires HT
CHIFFRE D'AFFAIRES RESEAU :	2008 : 2,8 M€ 2009 : 9,4 M€
CA MOYEN APRES 2 ANS D'ACTIVITE :	Entre 1,2 M€ et 1,5 M€
MARGE BRUTE MOYENNE D'EXPLOITATION :	Entre 35 et 40%

5 LES IMPLANTATIONS

S I T E P I L O T E		
74 250	Fillinges	04.50.95.53.52
F R A N C H I S É S		
06130	Grasse	09.62.37.43.29
09100	Pamiers	05.61.67.16.83
13410	Lambesc	06.50.75.47.31
13700	Saint Cannat (Pays d'Aix)	04.42.92.64.51
13760	Gemenos (Marseille)	04.42.82.27.64
14000	Caen	02.72.56.00.44
17100	Saintes	04.74.82.74.35
31120	Portet sur Garonne	05.62.23.35.02
33000	Bordeaux	05.24.84.36.99
33160	Saint-Médard en Jalles	05 56 57 88 07
38000	Grenoble	04.38.49.16.13
42000	Saint-Etienne	04.77.42.32.80
44115	Nantes (Haute Goulaine)	02.40.03.71.60
45160	Olivet (Orléans)	02.38.66.89.27
47240	Castelculier	05.53.67.95.43
53000	Laval	02.43.68.80.54
64200	Biarritz	05.59.22.38.63
64510	Bordes	05.59.30.76.84
66000	Perpignan	En cours
69330	Meyzieu (Lyon Est)	04.37.44.02.65
71000	Macon	03.85.32.31.06
71200	Le Creuzot	03.85.56.25.09
73190	Saint Baldoph (Chambéry)	04.79.60.04.68
78140	Vélizy Villacoublay	01.30.70.09.09
81500	Ambres (Lavaur)	06.08.21.31.00
82710	Bressols (Montauban)	05.63.65.29.37
83480	Puget sur Argens (Fréjus)	04.94.81.65.29
84310	Morières Les Avignons	06.63.40.12.07
85018	La Roche sur Yon	02.51.24.43.31