



Lettre du Comité de l'Avenir n° 12 – mars 2023

Edito

Ce numéro aborde le sujet de la communication numérique. Il ne faut pas confondre l'outil avec ce à quoi il est censé servir. La forme et le contenu. Parler de communication numérique comporte ce risque.

Claude Camilli citait l'exemple de ce patient déprimé qui le consultait :

- « *Je n'ai aucune valeur ; dans les réunions ils ont tous des choses à dire, ont des avis sur tout et moi j'ai honte ; je n'ai rien à dire* ».

- « *Vous me dites que les autres ont plein de choses à dire. Donc ils ont besoin de quelqu'un pour les écouter. Si, au lieu de tourner dans votre tête que vous n'avez rien à dire, vous vous mettiez à vous intéresser à eux, à les écouter ?* ».

La semaine suivante :

- « *C'est impressionnant. J'ai fait ce que vous m'avez suggéré. Et, deux fois, à la sortie des réunions, on m'a dit : « Qu'est-ce que tu as fait ? Tu as vraiment changé. Tu as de la conversation ».*

Un simple positionnement intérieur peut nous éviter de ruminer et entraîner les autres à nous considérer autrement.

Qui a le plus de conversation ? Celui qui émet ou celui qui reçoit vraiment dans son cœur et tout son être ? Lorsque nous communiquons, il est indispensable d'avoir conscience de notre position d'émetteur (de là où, en nous, se trouve celui qui parle) et du système de référence de notre interlocuteur.

Ces principes demeurent essentiels même dans la communication commerciale et numérique. Ce numéro vous invite à en considérer plusieurs aspects.

Jean-Dominique Larmet, Département formations

Vie de l'Institut

Rencontre des formateurs

La prochaine rencontre des formateurs se tiendra les 30 septembre et 1er octobre 2023 à Chatou (78). Celles et ceux qui le souhaitent pourront se retrouver dès le vendredi 29 pour des échanges de massage.

Rencontre des praticiens

La prochaine rencontre des praticiens et stagiaires aura lieu les 2 et 3 décembre à Antraigues.

Assemblée Générale de l'Institut Camilli

La prochaine Assemblée Générale aura lieu, en visioconférence, le 13 octobre 2023.

Ouverture de la 47^{ème} Promotion « Massage Sensitif® de Bien-Être » en Île-de-France

Session 1 : 28, 29, 30 avril 2023 – Session 2 : 2, 3, 4 juin – Session 3 : 7, 8, 9 juillet – Session 4 : 8, 9, 10 septembre 2023.

Lieu : Chatou (78400), en non résidentiel.

L'objectif est de se former à une pratique professionnelle en Massage Sensitif® de Bien-Être.

Nouveaux praticiens habilités

Praticiennes en Massage Sensitif® de Bien-Être

Amandine Audras (MS de BE 44^{ème} Sud-Est), le 7 novembre 2022

Elise Trousson (Passerelle somato - MS de BE), le 9 mars 2023

Somatothérapeutes en Méthode CAMILLI®

Sophie Reymond en novembre 2022 (CRP : *Le Massage Sensitif® habillé en somatothérapie*)

Véronique Toussaint en janvier 2023 (CRP : *Premier pas vers le processus d'individuation*)

Hélène Briot en janvier 2023 (CRP : *La résistance dans le travail thérapeutique*)

Partager, transmettre, communiquer...

Nous sommes nombreux, emplis de gratitude envers ce que nous a apporté le Massage Sensitif®, et nous voulons le partager.

Transmettre ce que nous avons appris est une activité tout autant passionnante qu'épanouissante. Elle répond à de nombreuses demandes de personnes qui souhaitent apprendre sans forcément aller jusqu'à MS de BE ou Somato. En outre, pour beaucoup de praticiens, organiser des groupes peut devenir très vite plus rémunérateur que les séances individuelles.

Nous souhaitons permettre à chacun de vivre cette captivante aventure. C'est pourquoi nous offrons la possibilité à tous les Somatos et MS de BE d'animer des groupes de Massage Sensitif®. En cohérence avec la démarche de Claude Camilli et pour assurer la qualité de cette transmission, nous proposons, avant la formation théorique, d'aider les volontaires en supervisant la mise en place de leurs activités avant d'envisager la formation théorique.

Sept personnes ont saisi cette occasion pour se former à l'animation de groupe :

Michel Riou (Bretagne), Sophie Reymond (Provence-Côte d'Azur), Stéphanie Frarin (Centre-Val de Loire), Véronique Toussaint (Occitanie), Stéphanie Fouchard (Île-de-France), Gwénola Collet (Bretagne) et Gwenaëlle Le Menac'h-Auppée (Provence-Côte d'Azur).

Si, toi aussi, tu te sens la fibre pédagogique, contacte Noël Maguet, responsable IPR Animation ou Jean-Dominique Larmet, Département Formations.

Comment savoir si je communique ?

Claude Camilli ne cessait d'enseigner ***qu'en communication, on ne sait ce que l'on a dit que lorsque nous avons un retour de l'interlocuteur.***

Ce truisme semble oublié lorsque nous parlons de communication numérique. En effet, celle-ci consiste, dans la très grande majorité des situations, à organiser une inflation de mots et de couleurs, de graphismes et de formes, de vidéos et musiques. Pour capter l'attention, toujours plus d'informations, avec son corolaire de toujours plus de consommation planétaire énergétique. Un comble lorsque nous prônons une écologie relationnelle au travers de relations vraies, sincères, enrichissantes.

La plupart des informations que nous lâchons sur la toile cherchent à vendre ; mais, puisque

nous ne connaissons pas encore les destinataires, au moins pourrions-nous tenter de distinguer à quel stade de l'acte d'achat se situent nos « cibles ». Ainsi pourrions-nous élaborer des messages organisés distinctement autour des trois axes principaux de la commercialisation : 1°) **faire connaître**, 2°) puis **faire aimer**, 3°) enfin **faire agir**. Chacun de ces stades nécessitent des argumentaires différents et une connaissance des personnes à qui nous nous adressons.

La question essentielle que nous devons donc nous poser en communication numérique est : **comment donner la parole à ces personnes que nous ne connaissons pas encore ?** Où allons-nous les rencontrer ? Au café du coin ou dans l'intimité de leur personne, dans les circonvolutions de leurs états d'âme, de leurs soucis, de leurs joies, de leurs espoirs ? Pouvons-nous aller au-devant de leurs pensées les plus secrètes, des pulsions qui les agitent, de leurs idéaux humains, pour signaler qu'il existe sur cette Terre des semblables qui sont prêts à partager avec eux ?

Dans nos formations, nous apprenons à écouter puis à reformuler pour s'adapter au mieux au vocabulaire et au système de référence de notre patient / client. Cela s'applique à tous nos interlocuteurs sociaux et commerciaux (prospects, prescripteurs potentiels...) **A quand donc une communication qui écoute ? Une communication qui permet à nos interlocuteurs de se sentir entendus, de se sentir exister.**

Un formateur

Solliciter la rencontre

Il nous est venu l'envie, pour cette lettre 12, qui vient parler de la communication numérique, de faire du lien avec le contenu de la lettre 9 où la « rencontre » était au cœur du sujet.

Aller ici à la rencontre de l'autre, par des moyens numériques par exemple, ne peut nous faire oublier le sens profond de nos racines d'Être humain, de créer du lien.

Veillons à ne pas nous noyer dans le dédale du virtuel au risque d'y perdre notre âme.

Si communiquer, c'est prendre contact, se rencontrer, quel type de publication numérique allons-nous privilégier, en utilisant l'outil sans se méprendre, s'y fondre sans se confondre, en privilégiant précision et méticulosité pour atteindre notre but de se faire connaître ?

Comment se mettre en présence de l'autre, dans une juste distance, en créant cet espace, ce *vide plein*, qui invite à la lenteur et à l'écoute pour trouver en soi cet *indicible* qui va *faire communion*.

Sommes-nous vraiment libres dans la promenade numérique ?

Dans la promenade quotidienne de notre toutou adoré, on ne sait plus, bien souvent, qui promène qui ?

Ainsi, pour en être libéré, nous devons laisser les objets techniques à eux-mêmes.

Les réseaux sociaux sont un symptôme du délitement de nos liens sociaux, de notre société : ils montrent et cachent à la fois.

Le numérique pourrait nous faire oublier qu'il existe d'autres formes de communication qui en six poignées de mains sont aussi très efficaces. Kariny, dès 1929, établissait cette théorie, reprise par Milgram en 1967, qui évoquait la possibilité que toute personne sur le globe peut être reliée à n'importe quelle autre au travers d'une chaîne de relations individuelles comprenant au plus six maillons.

C'est ainsi que des témoignages arrivent sur la communication non numérique, où il est



question : du café du coin, du salon de coiffure le plus proche, d'un salon bien être, d'une association (cancer, handicap, cœur, sclérose en plaque), d'un événement sportif, d'une exposition, d'une conférence sur l'écologie ou autres.

L'Institut et ses membres vous sollicitent en vous offrant des palettes de couleurs sur la communication, en essayant de tenir un équilibre entre rencontres virtuelles et rencontres directes :

- les rencontres du Massage Sensitif à Antraigues et en Bretagne font parties de celles-là, où le soin apporté au premier contact décline l'un des fondamentaux de la Méthode CAMILLI ;
- les rencontres en visioconférence (zoom) proposées par le Comité de l'Avenir permettent des échanges précieux ;
- la lettre du comité, qui peut être lue par le grand public, est aussi un objet très précieux à l'élaboration duquel nous vous invitons à participer. N'hésitez pas à proposer des sujets !
- le site internet, bien référencé, regroupant toutes les formations, les fondamentaux de la méthode et tous les praticiens habilités ;
- des logos et des marques déposées.

Oser, anagramme de Eros, dit toute la pulsion de vie que nous portons en nous, en vivant le Massage Sensitif, en l'enseignant, en l'intégrant comme un art de vivre.

Alors quels sont les mots de la Méthode CAMILLI qui vous paraissent fondamentaux, pour les dire, les écrire, les transmettre ?

Christine Follain et Véronique Toussaint

[Communiquer sur le web](#)

Voilà quelques réflexions à partager avec les personnes qui veulent se lancer.

1 - Se faire une page Googlemybusiness :

À alimenter régulièrement avec photos ou petits articles (quelques lignes, le but recherché est de faire du mouvement pour que Google référence mieux). Idéalement, demander à des clients satisfaits de laisser un commentaire (un nouveau commentaire tous les trois ou six mois) et répondre aux commentaires.

Lorsque je communique beaucoup, la moitié de mes nouveaux clients viennent par internet, sinon c'est très anecdotique.

2 - Construire son identité graphique :

Commencer par faire un tableau Pinterest avec ce que vous aimez : logo, typographie, symboles, couleurs etc. Une ligne directrice va émerger. Vous pourrez alors vous adresser à des étudiants en École d'Art Appliqué (type Strate, Penninghen, etc...), qui pourront réaliser un logo à partir de ce matériau.

3 - Faire un site internet, toujours avec le concours d'étudiants (ils sont doués et rapides) :

En amont, définir ce que nous voulons communiquer : en général les futurs clients se moquent de la partie théorique, ils cherchent des réponses à leurs problématiques. Écrire tous les textes en synthétisant.

Intégrer des images, à faire réaliser avec du matériel pro, ou des photos ou visuels libres de droit (All free stock, par exemple). Une bonne qualité de définition est indispensable. Ne jamais utiliser un visuel s'il n'est pas libre de droit, cela peut coûter très cher !

Éviter tout référence à des convictions (religieuses, politiques, ésotériques etc.). Ça ne regarde



en rien les futurs clients et est contraire à la neutralité nécessaire à notre posture professionnelle.

Le mieux, pour être bien référencé, est d'employer des mots (en particulier dans les titres) qui sont susceptibles d'être recherchés par des futurs clients. Par exemple : anxiété, dépression, troubles alimentaires, crise, mal-être, agression sexuelle, mais aussi le lieu, pour moi Meudon, Paris, Versailles, etc. Cela permettra à votre site de sortir dans les recherches. "Camilli" est peu connu, "Massage Sensitif" davantage. Il s'agit, de mon point de vue, de parler de psychothérapie, de détente, de mieux être, de travail psycho corporel, de massage, de thérapie qui allie parole et massage, etc.

C'est important aussi de faire vivre le site, surtout au début. Avoir une page d'actualité qui reprend un article ou autre. Toujours pour faire remonter son site dans les recherches (les sites sans vie sont oubliés par Google).

4 - Autres moyens de communication :

- Communication aux médecins : je n'ai jamais eu de personne qui sont venues recommandées par un médecin, mais certaines de mes amies thérapeutes ont eu de bons retours ;

- Une page Facebook pro ;

- Une page LinkedIn ;

- Intervenir dans des écoles est aussi un moyen de se faire connaître (j'anime des ateliers relaxation dans une école) ou dans des associations (j'anime un groupe de parole). Dans ce cas, il faut communiquer sur la psychothérapie auprès des parents.

- Une newsletter, envoyée au réseau, qui raconte succinctement le parcours d'une personne accompagnée, en changeant bien sûr prénom et éléments de la bio. Cf un article de mon site : *Vous reprendrez bien une tasse de joie de vivre.*

Voilà quelques pistes, testées et approuvées !

Alix de La Brosse

Comment je communique ?



Je communique comme je suis, avec le cœur, la joie et l'enthousiasme.

Je propose mes différents services, séances de somatothérapie ou Massage Sensitif® de Bien-Être via de multiples supports de communication. J'ai démarré avec des cartes de visite, puis Google MyBusiness, plus récemment une page Facebook professionnelle pour mes ateliers en Massage Sensitif® sur Orléans et, depuis trois jours, j'ai un site internet !

La conférence de Bruno m'a donné envie d'utiliser de nouvelles sources de communication et notamment de communiquer via un site internet !

Stéphanie Frarin

Gros plan sur la communication : **un atelier zoom de Bruno Villevieille**

Une dizaine de praticiens de l'Institut se sont réunis, le samedi 4 février, pour assister à la présentation de Bruno, échanger et faire part de leurs expériences en matière de communication de leur pratique dans leur environnement.

Bruno se donnait comme objectif de traiter certaines questions comme : Ai-je intérêt à investir dans un site web ? Comment puis-je mieux comprendre et mieux utiliser les outils et applications qui sont proposés par les grands « majors » de la toile (Google, Facebook...) ? Quels sont les avantages d'être référencé sur Internet ? Faut-il utiliser les réseaux sociaux ?

Après avoir fait un historique du développement des outils internet depuis la naissance du « www » jusqu'aux derniers nés des applications, Bruno a explicité le vocabulaire technique de l'Internet : IP, navigateur, URL, HTML, moteur de recherche, référencement.

Les avantages d'un site internet pour Bruno sont multiples : permettre de détailler son activité, actualiser son activité, proposer des liens vers d'autres sites, attirer des clients potentiels à partir des recherches qui sont faites sur les moteurs. Il a souligné l'importance de la première page du site (qui est en général la seule consultée) sur laquelle peuvent être signalées les opérations portes ouvertes ou placées les cartes cadeaux.

Faire un site peut coûter entre 1 000 et 3 000 € en comptant l'infographie et le développement (achat du nom de domaine). Les conseils qu'il donne pour créer son site : l'arborescence du site doit être simple et claire, sans complexité ; créer des contenus thématiques, c'est-à-dire une page par sujet ; insérer des mots clés dans les titres de page ; reprendre les mots-clés en gras dans les pages ; créer une URL (nom de domaine du site) claire, courte, avec l'extension ajustée ; mettre à jour régulièrement son site (photos, dates événements, promotions, portes ouvertes etc...) car les moteurs de recherche aiment la nouveauté ; localiser son activité sur le site.

Les questions importantes à se poser lorsqu'on crée un site sont les suivantes : Qui je veux toucher ? Quels sont les mots clés ?

Les participants ont apporté leur propre expérience de communication, l'un d'entre eux, qui a reçu une formation donnée par Pôle Emploi, restitue les conseils qui lui ont été donnés pendant cette formation :

Pour élaborer les supports de communication (carte de visite, flyer, site internet), il est préférable de passer par des professionnels et éviter les relations amicales ou familiales.

S'il est fait appel à un graphiste, il faut lui demander de vendre la charte graphique.

Au travers de sa communication, essayer de donner l'impression de professionnalisme.

Bruno a transmis sa présentation Powerpoint aux présents et a proposé la création d'un groupe Facebook pour continuer son accompagnement à ce sujet.

Alain Rieux

Pour celles et ceux qui n'ont pas pu assister à la présentation et qui sont intéressés, s'ils sont suffisamment nombreux (10 personnes), nous organiserons une autre conférence. Se faire connaître par mél auprès de Brigitte Bouvier brigittebbouvier@gmail.com (dates non encore décidées).

Un second atelier en visioconférence, sur « l'éco responsabilité du net », animé par Bruno Villevieille aura lieu le 25 mars 2023 de 10 h à 12 h. Sur inscription auprès de Brigitte Bouvier également.

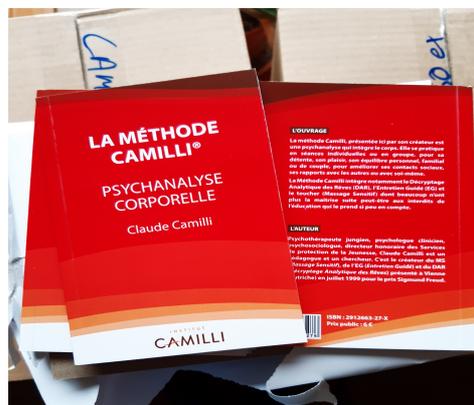
Annonces

Livre

L'ouvrage de Claude Camilli,
La Méthode Camilli® psychanalyse corporelle
a été réédité.

Vous pouvez le commander auprès de
Valérie Chauvin
contact@institutcamilli.fr

4,80 pour les membres de l'Institut
6 euros tarif tout public



Tee-shirts

Une nouvelle commande de tee-shirts et de débardeurs au logo de Institut CAMILLI Massage Sensitif® de Bien-Être pourra être lancée dès que nous aurons 50 exemplaires assurés. Vous pouvez dès à présent vous manifester auprès de Brigitte Bouvier 07.78.07.27.70 ou brigittebbouvier@gmail.com pour annoncer vos souhaits. Vous serez recontacté ensuite pour le paiement avant commande, comme précédemment. Dans la première commande, il n'y avait pas de distinction entre homme et femme pour les tee-shirts « droits » et ces derniers se sont avérés un peu long pour les femmes. Nous envisageons de proposer deux gammes distinctes.



Conférence

Comment accueillir les enfants exposés aux violences conjugales ?

L'ACEPP (Association des Collectifs Enfants Parents Professionnels) a organisé une conférence en ligne sur l'accueil des enfants exposés aux violences conjugales Chantal Zaouche Gaudron.

L'objectif de cette intervention était d'informer les professionnels aux effets des violences conjugales sur les jeunes enfants, en apportant des éléments théoriques sur cette problématique. Sont présentés la période périnatale, les troubles du développement socio-affectif, socio-cognitif, émotionnel des jeunes enfants, les problèmes de santé qui les affectent, les conflits de loyauté et la possible parentification.

Intervenante : Chantal Zaouche Gaudron, professeure émérite de psychologie de l'enfant, membre d'honneur du groupement d'intérêt scientifique « Bébé, petite Enfance en Contextes » (gis beco), UMR LISST-CERS, Université Toulouse II-Jean Jaurès

Cette conférence est visible en cliquant sur ce lien :

<https://webikeo.fr/webinar/replay/m3Y00bpshGzjYZUBcM0h>

Bienvenue !

Naissance de Nora chez Céline Doubrovik (praticienne MS de BE et formatrice CE à Chambéry), le 30 janvier 2023.

Adieu

Olga Bemer, décédée le 3 février (l'Institut Camilli vous a informés de cette triste nouvelle le 13 février dernier).

Cartes de visite et tracts

Vous trouverez, dans les deux pages suivantes, un florilège de cartes visites et tracts de praticiens de l'Institut Camilli.

Ce pêle-mêle est diffusé à titre d'inspiration et non pas de copie.

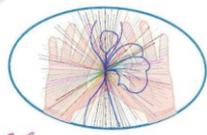
Nous profitons de cette diffusion pour rappeler que les logos et les marques sont des modèles déposés et que nous devons respecter leur utilisation officielle. Les termes sont précisés au cours des formations.

Pour rappel :

- Massage Sensitif® de Bien-Être ou Massage Sensitif®
- Méthode CAMILLI®
- Le signe distinctif de marque déposé® est à utiliser dans les titres mais pas dans les textes.
- Les praticiens de l'Institut Camilli ne sont ni certifiés ni agréés mais habilités.

Vous pourrez donc constater que certains supports de praticiens ne sont pas conformes : **cherchez pourquoi !** Nous remercions tous les praticiens qui ont envoyé leurs cartes ou tracts et nous invitons ceux dont les supports ne sont pas conformes à les modifier.

Des praticiens de l'institut Camilli communiquent



Libérez-vous de vos tensions

MASSAGE
LE MARCHAND
JY
01.30.41

Massage Sensitif® de Bi
Praticienne certifiée Méthode C
Affiliée



Victoria Cavillet
MASSAGES BIEN-ÊTRE

Victoria Cavillet
MASSAGES BIEN-ÊTRE

Victoria Cavillet
MASSAGES BIEN-ÊTRE

BON CADEAU
pour un MASSAGE

de la part de

Alexandra de Souza
Praticienne certifiée Méthode Camilli®

Hélène Briot CAMILLI
Méthode Camilli®

Somatothérapeute

2, rue Jean-Paul Sartre - Lannion - 06 61 16 11 78
www.helenebriot-somatothérapeute.fr

Christine Follain
06 20 48 95 89



Entreprendre Soi

Psychosomatothérapeute
Massage Sensitif de bien être
chrisomatothérapeute@gmail.com

La MaiZon & Cavanna Massages
vous proposent un moment de
détente profonde

Découvrez le Massage Sensitif® avec Alexandra



Un touché lent, fluide, à l'écoute des
mouvements de la respiration de la
personne massée.

de paragraphe
favoriser l'apaisement et permet de se
reconnecter à Soi, à ses mouvements
intérieurs.

Séance d'1 heure au tarif de 65€

Pour prendre rendez-vous, contactez :
Françoise, votre hôte, au 06 72 03 32 35
ou Alexandra au 06 89 07 19 53



Anne-Laure DREVET
Somatothérapeute
méthode Camilli®

Adultes - Enfants - Adolescents

06 13 20 20 58
aldrevet@free.fr

Maison de Santé 3 rue de Mongeroult - 95830 Corneilles en Vexin



SEBBAG YVONNE

SHIATSU/ MASSAGE SENSITIF/
CHI NEI TSANG/THAI

06 62 44 95 94, au 21 cours Pierre Puget 6e
sebbag@hotmail.com

Cornouaille Massage
Gwénola Collet

rue du Stivel 29000 QUIMPER
06 62 53 17 73
cornouailleMassage@gmail.com



ps
rebal

Miguel JIMENEZ

Praticien en Shiatsu
Formateur en Massage Sensitif®
Praticien en Hypnose Ericksonienne

Chatou et Paris
Tél. 01 45 86 35 61 - 06 32 90 1

migueljimenez@orax



Des praticiens de l'institut Camilli communiquent

Odile Loustinau
Massage sensitif
Méthode Camilli
de Bien-Être
odileloustinau@gmail.com
06 26 72 52 75



...nante en Analyse de la Pratique / Superv
Formatrice/Consultante
Somatothérapeute en Méthode CAMI
Gertrude DESCHAMPS
PAIMPOL - LANNION - ST-BRIEUC
06 82 15 29 67
www.gertrude-somatothérapeute.fr

Véronique Toussaint
Somatothérapeute
Sur rdv à Toulouse
Tél : 06 75 74 43 14

PRENDRE RENDEZ-VOUS
07 78 07 27 70
brigitte.bouvier@sfr.fr
13 Avenue Aristide Briand
39000 LONS-LE-SAUNIER

Alix de la Brosse
SOMATOThÉRAPIE

INSTITUT
CAMILLI
Massage Sensitif®
de Bien-Être
Muriel Guillaume
Psychothérapie corporelle, verbale, mixte
de Messine
Paris 06 60 21

Certifiée INSTITUT CAMILLI
Agrégé FRANCE MASSAGE

Massage Sensitif®
LAURENT MINET

Laurent MINET
Praticien en Massage
Sensitif® de Bien-Être
06 86 13 86 38
contact@massage-oise.fr
138 rue Guillaume Cale
60600 Breuil le Vert
massage-oise.fr

...A SAINT CHAMOND
Corps et Parole
École - Studio - Massage Sensitif®
Découvrez le Massage Sensitif®
En Séances individuelles
- Bien-Être
- Somatothérapie
En Ateliers de formation

Contacts :
Amal VEYSSEYRE
Psychothérapeute
Somatothérapeute
Formatrice en méthode CAMILLI
Tél : 06 50 42 69 84
Alain BELY
Certifié en massage Bien-Être
Formateur en méthode CAMILLI
Tél : 07 84 34 51 23



Tact & Sens
Sylvie ALEXIS
Massage Sensitif® de Bien-Être &
Thérapie corporelle Méthode Camilli®
29, rue de la Tour d'Argent
92160 Antony - 06 60 43 91 46
tact.et.sens@gmail.com

Informations :
www.corpsetales.fr
Adresse :
14, rue Dugas Montbel
42400 Saint Chamond

Equipe de rédaction de la lettre du Comité de l'Avenir :
Brigitte Bouvier, Hélène Briot,
Christine Follain, Jean-Dominique Larmet,
Alain Rieux et Véronique Toussaint.

Nous remercions chaleureusement toutes les personnes qui ont contribué à cette lettre.
N'hésitez pas à la partager !

Les lettres précédentes sont téléchargeables sur le site de l'Institut Camilli
<https://institutcamilli.fr/a-propos/institut-camilli>

Pour nous contacter : comite_de_l_avenir@framalistes.org