

Vous êtes complètement autodidacte ?
Absolument! Je suis allé jusqu'en 6ème.

Après, vous êtes rentré dans le monde du travail ?
J'étais carrossier.

Vous avez suivi une formation comme un CAP ou un BEP ?
Oui, un cap, mais je l'ai raté.

Personne n'est parfait !
Non! Je suis resté deux ans à travailler en carrosserie, mais je n'ai pas eu mon CAP.

C'était à Orléans ?
Non, c'était à Lyon. Il fallait travailler car il fallait aider la famille. Ce n'est pas pour pleurer sur notre sort mais on n'avait pas les moyens de continuer à faire des études. Donc j'ai fait carrosserie et mon petit frère, qui est aujourd'hui le directeur général de Sitti, était dans la mécanique.

Pourquoi avez-vous quitté le Portugal pour la France ?
Mon père était Parti travailler en France des pour raisons économiques. A l'époque, beaucoup des Portugais partaient en France, en Allemagne ou en Suisse travailler. J'avais 7 ou 8 ans quand nous sommes venus le rejoindre en France. Un an après, il est décédé donc il a fallu assurer.

On va faire un saut dans le temps : à quel moment avez-vous monté votre première affaire ?
Après deux ou trois ans dans la carrosserie, j'ai travaillé quatre ans dans une usine où mon père avait été employé. J'ai fait peintre en lettres parce que c'était proche de la carrosserie. Ensuite je suis parti deux ans à Saint-Martin.

Les îles ?
Oui. Et j'ai monté ma première affaire : un restaurant.

C'est original.
Oui et d'autant plus que c'était un sex-shop que nous avons transformé en restaurant.
Je suis resté deux ans à Saint-Martin. Le restaurant n'a marché que six mois, mais bon, ce n'était pas notre truc. J'étais avec un collègue, on gagnait de l'argent que l'on craquait le soir dans les casinos. On était jeunes ! Par la suite, nous avons découvert que toutes les voitures là-bas étaient bouffées par le sel, alors je me suis associé avec le maire dans une carrosserie. J'avais une maîtrise de la carrosserie qu'ils n'avaient pas là-bas, ils avaient vingt ans de retard. J'ai été débauché par Peugeot, qui était le plus gros garage de l'île, et le patron voulait me prendre avec lui pour m'associer sur tout ce qui était carrosserie. Je suis revenu en France pour chercher un collègue qui était lui aussi carrossier mais je ne suis jamais retourné à Saint-Martin!

Là, on était en quelle année ?
1987, peut-être... Alors, je suis rentré dans la société CIPE France en télésurveillance comme commercial pendant 6 mois et, j'ai monté ma première concession avec mon associé Franck Bendenoun. C'était en 1989 à Tours.

Comment êtes-vous arrivé en région Centre ?
Parce que le groupe était implanté et avait des agences un peu partout en France. Il y avait des secteurs qu'ils n'exploitaient pas donc, au lieu de laisser la concurrence les exploiter, ils ont préféré mettre des concessions pour représenter la marque. Ça permettait aussi, à des jeunes comme nous à l'époque, de pouvoir se lancer. Par la suite nous avons acheté une concession à Saran en 1990. Puis, en 1997, nous avons vendu toutes nos structures de télésurveillance au groupe Tyco-ADT.

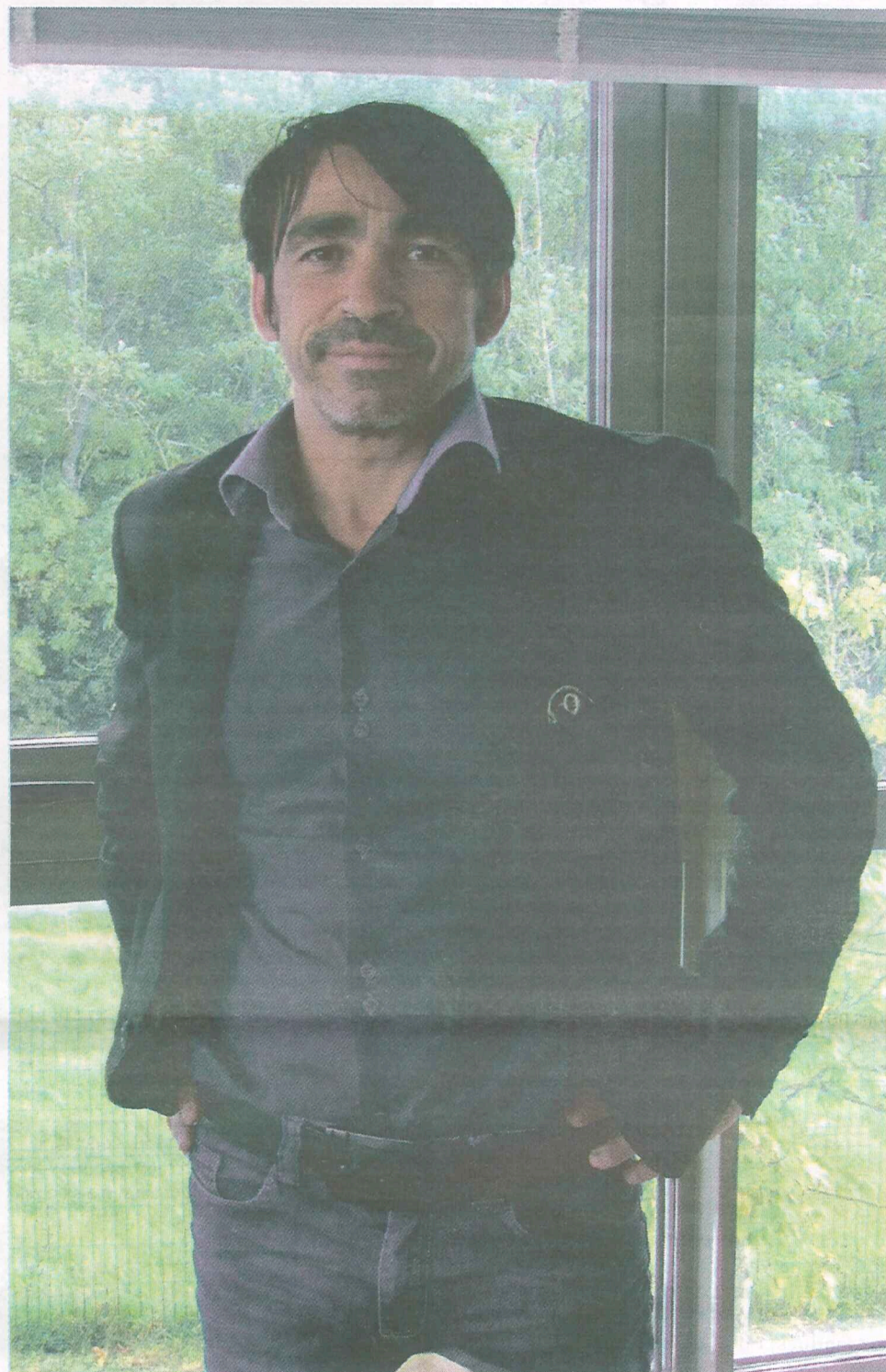
Votre première affaire c'était à Saint-Martin. Comment, à un moment donné, passe-t-on du statut de salarié à celui d'entrepreneur ?
A Saint-Martin on a Repris une activité existante puis transformée en restaurant. Il n'y avait pas besoin de monter des statuts.

C'est un peu plus simple!
Oui, c'est beaucoup plus simple. Mais la première société que l'on a réellement créée, c'était à Tours.

Qu'est-ce qui vous a poussé à créer votre activité ?
Quand nous avons voulu démarrer, avec mon associé, nous avons eu beaucoup de mal car, à l'époque, il fallait 50 000 francs et nous ne les avions pas ! Nous avons approché plusieurs banques, tout le monde nous a dit non. Je revenais de Saint-Martin, j'étais plumé et c'est mon petit frère qui m'a avancé mes premiers vingt-cinq mille francs pour monter ma structure. Mon associé a trouvé l'autre moitié

José Tomas

PDG du groupe Sitti



grâce à sa famille. Nous avions donc les 50 000 francs pour démarrer. Nous vendions de la télésurveillance, un métier déjà très orienté commerce.

Mais pourquoi avoir créé ? Pour être indépendant ?
Non, pas spécialement, c'était surtout une aventure.

Une aventure ? Comme quand on part à l'autre bout du monde avec un sac à dos ?
Oui, c'était une aventure. Après, ça fonctionne ou ça ne fonctionne pas mais si on y met les moyens et l'envie, il n'y a pas de raisons que ça ne marche pas. On ne peut pas éviter les coups durs, mais quand on a l'envie on peut abattre des montagnes.

Donc, fin de l'aventure en 1997 et en 2001 : création de Sitti.
En 1997, je suis resté encore deux ans chez Tyco en tant que zone manager. J'étais employé et, entre nous, j'avais une super place.

C'est toujours agréable.
J'avais longtemps été chef d'entreprise alors pendant deux ans, être managé par un groupe américain avec des méthodes de travail différentes des méthodes traditionnelles françaises, ça n'a pas été toujours simple. J'avais un contrat de continuité, suite aux engagements pris lors de la vente de ma structure donc au bout de deux ans j'étais libre de faire ce que je voulais. J'ai fait le choix de quitter la société Tyco et de me lancer. Je savais que dans ce type de groupe, les stratégies peuvent changer rapidement et mon poste pouvait être remis en question à tout moment. Et puis, malgré des conditions financières intéressantes, être indépendant me manquait. C'est là que j'ai créé la société

Atemporis.

Que faisait Atemporis ?
Sauvegarde informatique.

C'était dans l'air du temps.
C'était dans l'air du temps et j'avais un collègue ici à Orléans, qui était là-dedans depuis des années. C'était lui le concepteur de la sauvegarde informatique. C'est lui qui m'a fait mes premières maquettes et je me suis lancé tout seul dans la sauvegarde informatique. Tout cela pendant que mon petit frère et mon associé étaient toujours chez Tyco. Ils y sont restés un an de plus. Moi, j'étais parti parce que je me disais que je devais créer quelque chose pendant que j'en avais encore l'envie. Le concept était de se dire que tout le monde avait des Fichiers, données primordiales pour l'entreprise et qu'il fallait les sauvegarder de manière exhaustive et certaine, les protéger. Nous avions un logiciel créé par une société américaine, que nous vendions, de la même manière que je vendais de la télésurveillance. Aujourd'hui le système n'a pas changé. Ça a été difficile au départ mais je me suis entouré d'un technicien, puis mon frère, est venu me rejoindre vers 2002 - 2003 et là, nous avons lancé le site internet.

Mais alors Sitti est l'héritage d'Atemporis ? C'est la même structure juridique ?
Ah oui, tout à fait. A la base Sitti c'était la société et Atemporis c'était la marque.

Mais Sitti a toujours été le nom de la société ?
Sitti a été créée en 2001 et faisait exclusivement de la sauvegarde externalisée de données.

Et vous avez vraiment commencé l'activité en 2004.

Oui, entre 2003 et 2004, nous avons débuté notre activité de création de sites internet.

A ce moment-là, vous lancez le site web, vous abandonnez pratiquement la sauvegarde et vous développez ?

Oui, nous avons continué les deux activités, en privilégiant les sites internet pendant 2 ans.

Ce qui me laisse bouche bée, c'est qu'en cinq/six ans d'activité vous ayez réussi à recruter 230 salariés, ouvert 18 agences, et une implantation dans 4 pays. Vous vous rendez compte ?

Il y avait une réelle demande du marché. Il faut savoir bien s'entourer et je vous le répète : j'étais accompagné de personnes très compétentes. Il ne faut pas oublier que nous sommes presque la seule entreprise, si l'on fait la comparaison avec des concurrents de taille similaire, à avoir notre propre studio. Ici nous avons cinquante personnes. Nous n'avons pas sous-traité à l'étranger et c'est aussi notre force : pas de centre d'appels ou de studio à l'étranger. Nous nous sommes entourés de professionnels du Web : graphistes, intégrateurs, développeurs, référenceurs, ingénieurs... Une petite équipe est implantée au Viet Nam : mise en place par un salarié d'origine vietnamienne souhaitant retourner dans son pays, elle gère une petite partie de nos travaux d'intégration.

Mais 230 personnes c'est énorme, il a fallu beaucoup de cash au départ!

Non, notre business model nous a permis de développer rapidement tout en restant indépendants.

Vous n'avez pas fait d'augmentation de capital ?
Non. Mais, en 2007-2008, j'ai vendu la partie sauvegarde qui nous a permis de rentrer du cash pour accélérer notre développement.

2008, c'est hier !
Oui. Aujourd'hui, pour vous donner un exemple, mon objectif personnel c'est, au premier trimestre 2011, d'avoir 150 commerciaux.

Il y en a combien actuellement ?
On en est à 90.

Vous allez les trouver où ces cent dix commerciaux ?
Je vais les trouver, car mon premier objectif est, au premier semestre 2011, de doubler mes effectifs et de faire plus de 700 contrats par mois.

Aujourd'hui vous en êtes à combien ?
Quatre cents.

Quand vous parlez d'abonnements, chez vous on paie comment ?

On paie au mois le mois. Ce que les gens apprécient, c'est que n'importe quelle entreprise, que ce soit une petite PME, un artisan ou un commerçant, peut bénéficier de notre système par le biais de la location car il n'y a pas d'investissement ni de trésorerie à sortir. Notre système s'adapte à des gens qui viennent de démarrer, des jeunes créateurs d'entreprise, qui vont mettre une centaine d'euros par mois pour la globalité du site internet que nous allons réaliser de A à Z.

Mais est-ce qu'un jour le site leur appartient définitivement ? C'est à dire que si au bout de six mois ils arrêtent de payer, le site disparaît ?
S'ils arrêtent de payer oui. C'est un contrat de location service sur 12 à 48 mois...

Cela permet de changer régulièrement son site web ? Aujourd'hui de plus en plus de spécialistes du web, et notamment du web-marketing, expliquent qu'un site internet doit être changé tous les deux ans.

Notre système fait que le client possède un site pour toute la durée définie avec ses mises à jour régulières. Comme je le disais c'est un système de location, donc à tout moment on peut le changer, sans coûts supplémentaires. Sauf évidemment, dans le cas où il y aurait vraiment un gros développement ou s'il passe d'un site vitrine à un site de vente en ligne. Là, il y aura une augmentation de tarifs, bien entendu. Mais, pour un site vitrine par exemple, tous nos clients ont des mises à jour trimestrielles.

Et ça marche comment ? On a une liste d'options supplémentaires, on choisit, de tant de visites à tant de visites c'est tant par mois ...

Non, on n'est pas dans un schéma de visite. Nous sommes surtout dans un schéma de typologie de site : vitrine, catalogue, e-commerce. Nous adaptons notre prix à ce que va faire le client. Un site vitrine n'a pas la même valeur qu'un site où il y a un catalogue, car cela implique du développement et donc plusieurs heures de travail.

Et tout est compris? C'est à dire du développement html jusqu'au web-design?

Web-design, référencement, hébergement, mises à jour. Tout.

Comment recrutez-vous vos collaborateurs? Vous me dites que vous voulez passer à 150 commerciaux d'ici un peu moins de six mois maintenant. Vous les rencontrez tous individuellement?

Pas personnellement. J'ai des responsables du recrutement, des ventes ou encore des directeurs d'agences qui recrutent dans toutes les régions. Et puis, j'étais à Nantes pour faire un recrutement parce que je reste toujours dans le feu de l'action. C'est important de voir ce qui se passe, les gens que vous recrutez et comment vous les recrutez. J'interviens en accompagnement avec les commerciaux, je suis sur le terrain. J'aime bien savoir ce qui se fait en amont et comment ça se passe sur le terrain au quotidien. C'est parfois difficile car une journée n'a que dix heures, et qu'on ne peut pas faire plus. On peut avoir des postes de responsables mais même quand on a des responsables, ils ont besoin qu'on soit là parce que c'est à plusieurs qu'on améliore le système et qu'on améliore les performances.

Vous avez un management de proximité?

J'essaie d'être présent avec tout le monde.

Comment on gère ça au quotidien : 230 personnes, c'est énorme!

Je n'ai pas 230 personnes tous les jours à gérer, ils sont répartis sur toute la France.

Heureusement!

Sur les 230 personnes, j'en connais au moins 220. Je ne connais pas encore tous les jeunes qui viennent de rentrer mais l'objectif c'est que je les connaisse. Je pense que les collaborateurs ont besoin de plus de considération, il faut faire beaucoup de social. On doit être proche des gens et il faut leur donner envie de travailler dans l'entreprise parce que ce n'est pas facile tous les jours. Il faut les motiver mais il faut qu'ils sentent aussi qu'à côté de ça, que ce soit le président ou le directeur général, ils sont aussi dans le feu de l'action. Ils savent qu'ils n'ont pas nécessairement besoin de passer par un système hiérarchique pour arriver à parler au patron ou pour prendre une décision. Nos collaborateurs sont jeunes et on est là aussi pour les aider. L'objectif reste de motiver les gens pour qu'ils viennent le matin avec le sourire en disant « je suis content de travailler ». Régulièrement, je me mets devant la porte, comme ce matin, à 8h30 et je les regarde arriver pour voir, s'ils viennent avec le sourire. Il ne faut pas oublier que dès qu'ils ne viennent plus avec le sourire, ils ne seront plus compétents. Sans compter que 50% de notre vie active se passe au travail, avec les collaborateurs! C'est 8 heures par jour, toute la semaine. Si on n'est pas bien au travail, on ne fait pas les choses correctement, on est moins percutant, on est moins efficace. L'objectif, c'est vraiment que les gens soient bien dans l'entreprise et ce n'est pas qu'une question d'argent. C'est aussi de leur expliquer quand les choses vont bien, quand elles vont mal. Je pense que notre force aussi c'est que nous sommes transparents vis-à-vis de nos collaborateurs : quand il faut retrousser ses manches, qu'il faut faire attention, qu'il faut faire des économies et qu'il faut s'impliquer beaucoup plus. Les gens, pour 99% en tout cas, s'impliquent et comprennent. Je pense que c'est ça qui est important aujourd'hui pour que ça fonctionne avec les collaborateurs.

Selon vous, quel est l'enjeu d'avenir de votre secteur d'activité?



Le marché change. Il y a de plus en plus de sociétés web qui sont en difficulté à cause de la crise. Les petits acteurs du web ont beaucoup de difficultés : s'ils n'ont pas les reins solides financièrement, s'ils n'ont pas un encadrement, une rigueur, une stratégie et une organisation, ça va être très compliqué.

Vous n'avez fait que de la croissance interne ou vous avez aussi racheté des boîtes?

On n'a fait que de la croissance interne. Et notre objectif actuel c'est de ne faire que ça.

Ah oui, vous ne voulez pas passer par le rachat de boîtes?

Il faut trouver les moyens déjà et ensuite une société qui a des méthodes de travail semblables aux nôtres : nous privilégions la qualité de nos sites.

On dit souvent que pour construire un tissu d'ETI, d'entreprises de taille intermédiaire, ça passe forcément par de la croissance externe. Vous n'y croyez pas vous?

Non je n'y crois pas, non.

Vous travaillez principalement avec les TPE et les PME.

Oui. Artisans, commerçants...

Tous secteurs d'activités?

Oui.

Aujourd'hui, est-ce qu'il y aurait un nouveau marché que vous voudriez attaquer en France ou à l'étranger?

On est déjà en Belgique où il y a une filiale. Oui, il y a un marché. Parce que si aujourd'hui je veux passer de 90 à 150 commerciaux c'est que j'ai trouvé une autre idée de business toujours dans le web. Pour l'instant il est trop tôt pour vous en parler... Je pense que le support internet va devenir un support de communication, ou en tout cas un support de publicité très important dans les années à venir. Nous comptabilisons déjà plus 1 200 000 visiteurs sur les sites que nous réalisons.

C'est un chiffre intéressant. Et les réseaux sociaux, vous vous en servez?

Pas encore. Ça fait partie d'une stratégie très prochaine. Notre idée, avant tout, c'est d'apporter une nouvelle offre à nos partenaires et que les sites de

nos clients puissent leur apporter personnellement un plus par rapport à leur activité et que demain ça devienne une source de rentabilité, de profit.

Est-ce qu'il y a un sujet particulier dont vous voudriez aborder?

Je suis très inquiet de voir le nombre de personnes au chômage. Aujourd'hui, du travail, il y en a dans certaines branches. Et malheureusement on n'arrive pas à recruter. Je pense que le système n'est pas bon. Nous devons nous battre pour recruter. Par exemple, vous passez une annonce, vous avez dix rendez-vous, il n'y en a que six qui vont se présenter, et les quatre autres ne vont même pas vous appeler. Pour nous la difficulté c'est le recrutement et le manque de sérieux des gens qui postulent. Il y a quelque chose qui ne va pas.

Parlez nous de vos actions en matière de recrutement?

On passe par des annonces, que ce soit Pôle Emploi, Monster ou Regionjob sur internet. On travaille également sur des supports papiers, des quotidiens, des gratuits. On essaie de recruter par tous les moyens et ça nous coûte très cher aussi mais on est en permanence en recrutement.

Tous les secteurs : développement, web-design?

Développement, ça dépend selon les besoins mais web, technique... ça dépend des mois.

Aujourd'hui typiquement vous recherchez quels profils?

Commerciaux, conseils en communication, responsables de suivi clients...

Qu'est-ce que vous offrez à l'embauche en particulier?

Un emploi et des perspectives d'évolution. Bon, un emploi c'est déjà pas mal mais aujourd'hui c'est presque les gens qui décident s'ils doivent travailler chez vous ou pas. C'est ça le problème.

D'après vous, comment expliquer qu'il y ait autant de gens qui désespèrent de ne pas trouver de boulot et autant de dirigeants qui désespèrent de ne pas trouver de compétences?

Déjà, je pense que Pôle Emploi Est inadapté à notre économie. Aujourd'hui vous passez une annonce à Pôle Emploi et si vous ne rentrez pas par rapport au

code APE, vous ne pouvez pas mettre ce que vous voulez. Nous, par exemple, on est dans les développements de logiciels, et ce n'est pas facile de passer des annonces commerciales... Tout est procédural et ça devient compliqué. Je pense qu'après, ça dépend des interlocuteurs. Mais vous avez beaucoup de gens aujourd'hui qui se disent « bon je vais toucher moins que ce que je touche actuellement au chômage. » On offre un fixe, une voiture et le remboursement des frais mais vous avez des gens pour qui ça ne suffit pas!

C'est fou quand même! Vous êtes partenaire des écoles de commerce?

Pas du tout, non.

Ils forment des jeunes très bien.

Oui mais on ne cherche pas des jeunes très diplômés avec des attentes importantes en termes de salaire et une évolution hiérarchique rapide : nous voulons des personnes avec une certaine prestance pour rencontrer des chefs d'entreprise, une rigueur, et une forte volonté de s'impliquer dans l'entreprise.

Vous êtes engagé dans le monde associatif?

Nous reversons deux euros par site internet créé à l'association Vaincre la mucoviscidose

Ah quand même!

Oui. Je crois que l'année dernière nous avons reversé douze mille euros.

Comment vous avez choisi cette association?

Un jour, avec plusieurs collaborateurs, nous avons décidé qu'il serait bien de participer à une cause car personne n'est à l'abri du malheur. Nous avons choisi différentes associations : la Croix Rouge, les Restaurants du cœur, et puis nous avons opté pour la mucoviscidose car deux collaborateurs de notre société avaient dans leur entourage des personnes concernées par cette maladie. Nos clients paient une prestation et nous voulons que chaque mois ils se disent que dans cette prestation il y a un montant symbolique qui va à cette association. Tout le monde participe. L'idée c'était de dire que chaque client fait un geste car autour de lui, que ce soit dans ses amis ou sa famille, il y a quelqu'un qui peut être touché par la mucoviscidose.

C'est un petit clin d'oeil, pour une cause importante. Ce n'est pas grand chose par client mais avec tout le monde ça représente un budget!

Vos concurrents ont ce genre de démarche également?

Non, pas à ma connaissance.

QUELQUES REFERENCES REALISEES PAR LE GROUPE SITI :

SITES VITRINES :

<http://www.usofoot.com/>
<http://www.chateau-amboise.com/>
<http://www.freresibarboure.com/>
<http://www.tventreprises.com/>
<http://www.gardels-club.com>

SITES E-COMMERCE :

<http://www.trancheemilitaire.com/>
<http://www.tapisdepoker.com/>
<http://www.fournishop.com/>
<http://www.cosmetique-discount.com/>
<http://www.luniversdeploum.com/>

imprim-pub.FR

Haute qualité d'impression. Tarifs ultra compétitifs. Délais de livraison express. Service client disponible 7j/7. Livraison gratuite en France métropolitaine.

Numéro 1 de l'impression haut de gamme sur internet

CARTES	CALENDRIERS	ENVELOPPES	PLIERS
DEPLIANTS	CHIFFRES	BRIGADES	RESTAURANTS
GRAND FORMAT	CALENDRIERS	AUTOCOLLANTS	PACKS

1000 CARTES DE VISITE RECTO VERSO 150G GRATUITES pour toute première commande

www.imprim-pub.fr - 02 38 69 80 45

Blois Congrés

Le Département d'Orléans en Val de Loire

Votre partenaire en région Centre pour l'organisation de vos Congrès et Séminaires

3 sites remarquables :

- Le Château Royal la majesté du Patrimoine
- La Maison de la Magie le Rendez-vous insolite
- La Halle aux Grains un hémicycle d'exception

Demandez un devis gratuit au 02.54.56.30.30
contact@blois-congres.com - www.blois-congres.com

SOMMAIRE

EN ACTU P.3
Les infos économiques
en région Centre

COUP DE COEUR /
COUP DE GUEULE... P.5
Vanessa de Broucker
Olivier de La Ferté
Arnaud Alacir

CRÉAD'OR P.6
2 nouveaux candidats

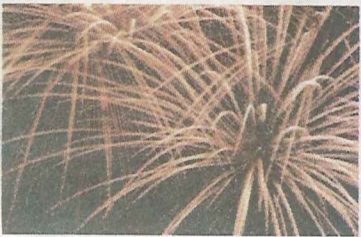
RENCONTRE
À LA UNE P.8
José Tomas

GREEN BUSINESS P.10
Le logement social
sera green ou ne sera pas



WHERE IS BRIAN ? P.11
Social housing
will be green or will not be

TOUS ÉGAUX, TOUS
ENTREPRENEURS P.12
Visa pour l'image



CULTURE & VOUS...
P.14
TESTÉ POUR VOUS



SPORT BUSINESS P.15
handball
Open de Tennis de l'Orléanais

TWIDECO news

DIRECTRICE DE LA PUBLICATION

Lucie BRASSEUR

RÉDACTION

Lucie BRASSEUR

PARTENARIAT & ANNONCEURS :

Mélanie PATRIGEON

MAQUETTE : AM CONSULTANT

Édité par : Twideco SARL au capital de 5000 €

RCS Orléans 503 309 718.

18 rue Bernard Palissy - 45 800 Saint Jean de Braye

Standard : 02.38.55.82.44

www.twideco.tv

Imprimerie : Roto Centre / SARAN (45)

Routage : Dautry Tomas / ORLÉANS (45)

INFORMATIONS LÉGALES :

Ce bimensuel est imprimé à 10 000 ex (dont 8000 envoyés
nominativement aux dirigeants d'entreprise de la région Cen-
tre.).

N° ISSN 2107-3392

Dépôt légal à parution

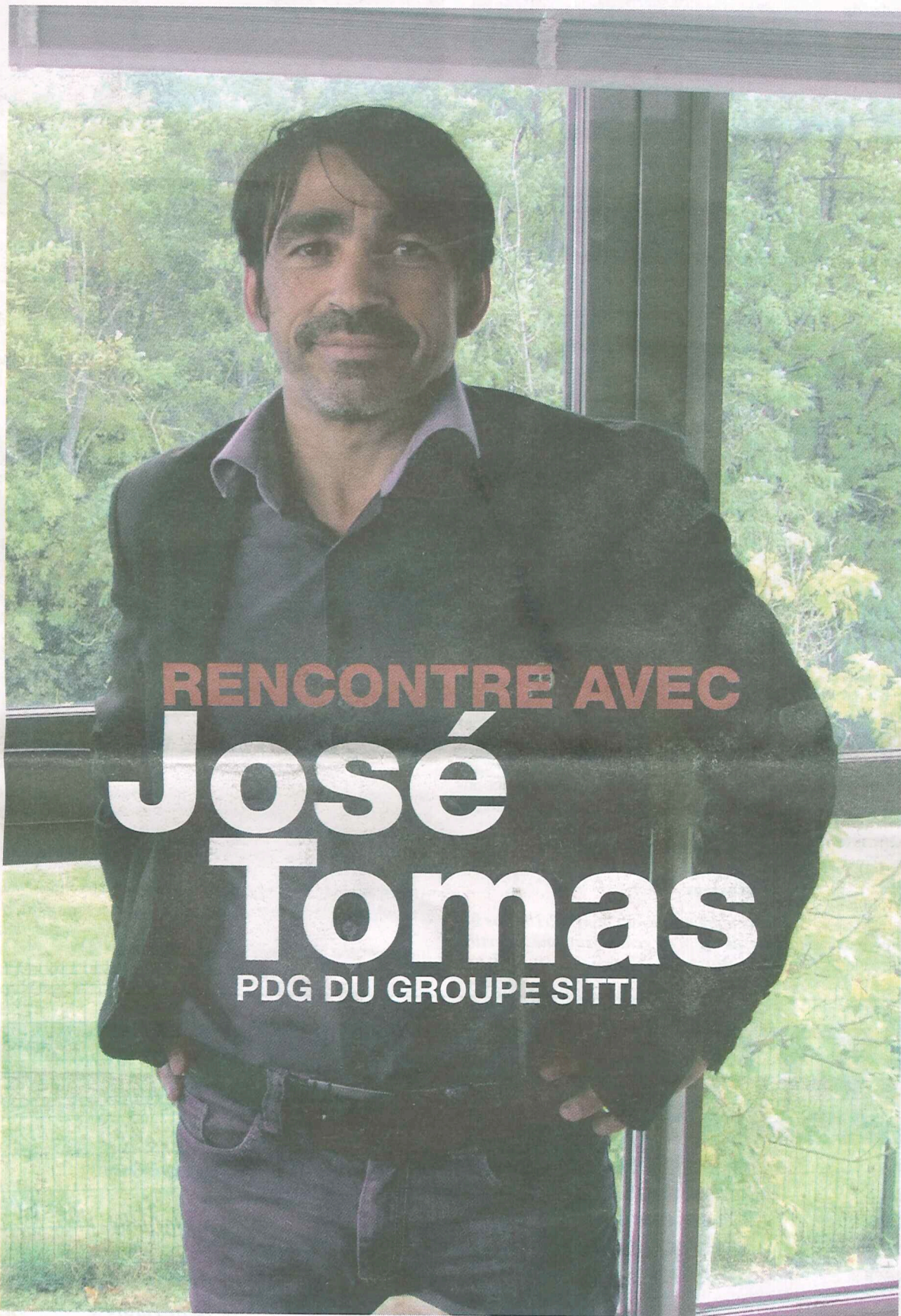
tvwideco

news

DIRIGEANTS | BUSINESS | REGION CENTRE

Lundi 15 novembre 2010
En partenariat avec www.twideco.com

N°15



RENCONTRE AVEC José Tomas

PDG DU GROUPE SITI

José Tomas est un homme hyper actif, motivé, pour qui l'énergie n'est pas un mot vide de sens. On pourrait le surnommer Mister 100.000 volts. Homme d'aventures, on le découvre : restaurateur ou carrossier à Saint Martin, puis spécialiste de la télésurveillance ou de la sauvegarde de données avant de créer le groupe Sitti. José est un opportuniste, au sens noble du terme, le serial entre-

preneur sait saisir une opportunité quand elle murmure à son oreille. Natif de la nation de Camões, il aura parcouru la France avant d'installer son siège à Tours. Depuis, il a créé 18 agences en France, est présent dans 3 pays et compte 230 collaborateurs. Une réussite économique régionale telle qu'on aime à les présenter. Rencontre.

**SOCIALE ET
SOLIDAIRE,
L'ÉCONOMIE
QUI SAIT
OÙ ELLE VA.**
www.lemois-ess.org

La Chambre Régionale de l'Economie Sociale et Solidaire du Centre organise en novembre la 3ème édition nationale du Mois de l'Economie Sociale et Solidaire qui se tient partout en France et regroupe près de 100 manifestations en région Centre.

Le Mois de l'économie sociale et solidaire, c'est en région Centre :

- Plus de 90 manifestations organisées grâce à la mobilisation de près de 80 organisateurs en région Centre; près de 800 sur toute la France
- Plus de 3 000 participants attendus ; et 125 000 participants sur toute la France

- 10 thématiques clés pour répondre aux besoins de chaque citoyen

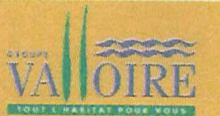
- Une édition qui s'inscrit dans la mise en place d'un rapport gouvernemental : le Rapport Vercamer

Un mois pour découvrir une économie qui a du sens.

En novembre 2010, les acteurs de l'Economie Sociale et Solidaire de la région Centre vont à la rencontre du grand public pour leur faire découvrir une économie qui « sait où elle va ». Parmi eux, la Mutualité Française, Les entreprises coopératives, La Zéco des Acacias, Les Jardins de cocagne, la Caisse d'Épargne, Terre de Liens, la Ligue de l'Enseignement, la Macif, et bien d'autres...

Au programme, plus de 90 manifestations prévues en région Centre recouvrant tous les thèmes du quotidien : travailler / consommer, se loger, éduquer et apprendre, entreprendre et épargner, investir, aider et soigner, s'évader et participer, participer et coopérer, préserver, s'informer et communiquer... L'ensemble de ces manifestations est coordonné par la Chambre Régionale de l'Economie Sociale et Solidaire du Centre.

Retrouvez le programme complet de la manifestation www.lemois-ess.org



CIL Val de Loire

BATIR-CENTRE

HAMOVAL

SICL

SOCOGIM

LOGIS COEUR DE FRANCE

02 38 79 75 90

ACHETER - LOUER - MAISON - APPARTEMENT
CONSTRUIRE - FINANCER...

TOUT L'HABITAT POUR VOUS !

www.groupe-valloire.fr

09/2010

© GROUPE VALLOIRE