

<b>BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL</b>
--

## U6 – Management de l'équipe commerciale

SESSION 2022

—————  
Durée : 2 heures 30  
Coefficient : 3  
—————

Matériel autorisé :

L'usage de la calculatrice avec mode examen actif est autorisé.

L'usage de la calculatrice sans mémoire, « type collègue », est autorisé.

Tout autre matériel et document de référence sont interdits.

Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.

Le sujet comporte 14 pages, numérotées de 1/14 à 14/14.

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL	SESSION 2022
U6 – Management d'une équipe commerciale	Durée : 2 heures 30
Code sujet : 22MCOMEC-NC1	Page 1 sur 14



## A - Présentation de l'enseigne Géo

Créée par Xavier et Catherine Biotteau, l'entreprise Géo voit le jour en 1991, dans le Maine-et-Loire où se situe son siège social. C'est une région où l'industrie de la chaussure a longtemps prospéré grâce à des entreprises comme le groupe Éram, auquel Géo appartient. Le nom de la marque-enseigne provient d'ailleurs, de la contraction des prénoms des dirigeants d'Éram de l'époque, **G**érard et **S**imone Biotteau, parents de Xavier.

Géo est un concept unique de distribution spécialisée, dédié à la mode femme, homme, enfant et bébé, qui rassemble sous un même toit les univers du vêtement et de la chaussure permettant ainsi aux familles de s'habiller intégralement au meilleur rapport qualité / prix. Pour proposer une mode accessible mais aussi responsable et respectueuse, la marque-enseigne conçoit elle-même les produits distribués en magasins. Au sein de son bureau de style, 150 personnes (chefs de produit, stylistes, graphistes, modélistes, contrôleurs qualité...) s'ingénient à concevoir des lignes de vêtements, chaussures et accessoires dans l'air du temps. Le concept remporte rapidement un franc succès. En seulement 4 ans, Géo déploie 128 points de vente implantés en périphérie des villes françaises.

En 2010, Géo prend le virage du numérique et lance son site de vente en ligne Géo.fr. Celui-ci lui permet de dépasser les limites du canal "physique", pour toujours mieux servir ses clients.

L'année 2015 marque l'accélération du développement à l'international (hors zone Europe) via la franchise.

En 2016, Géo initie son projet « Horizon 2020 » et se donne pour ambition d'être l'enseigne de mode française la plus orientée client.

En 2018, Géo imagine un nouveau concept de magasin, le « Family Store fun », moderne et connecté, pour répondre aux attentes des clients omnicanaux et aller à la conquête de l'international. Ce concept propose une formule commerciale plus attractive associant un merchandising de séduction avec une offre claire et accessible, un parcours fluidifié et de nouveaux services « phygitaux » pour améliorer l'expérience client (accès en temps réel aux stocks du magasin, encaissement en cabine ou via les tablettes des vendeurs, e-réservation, commande sur l'e-shop depuis le magasin). Des évolutions qui doivent permettre de garantir 100 % de satisfaction client.

En 2021, l'enseigne renforce sa démarche écoresponsable (initiée en 2013) avec le concept « Géo For Good » pour une mode plus responsable et respectueuse de la planète et des êtres humains mettant en avant les vêtements, accessoires et chaussures en matières biologiques, recyclées, de denim *ecowash*, de viscose, etc.

Chiffres clés du réseau Géo en 2021 :

- 840 millions d'euros de chiffre d'affaires, 4 000 collaborateurs
- 440 magasins dont 30 à l'international et hors France métropolitaine
- 5 millions de clients adhérents au programme de fidélité
- Géo habille 1 Français sur 4, 17 000 références en magasin et sur Internet
- 7<sup>ème</sup> enseigne de distribution dans l'équipement à la personne en France
- 4<sup>ème</sup> enseigne la mieux considérée par ses collaborateurs dans le secteur de l'habillement.

## B - Présentation du point de vente Gémo de Beauvais

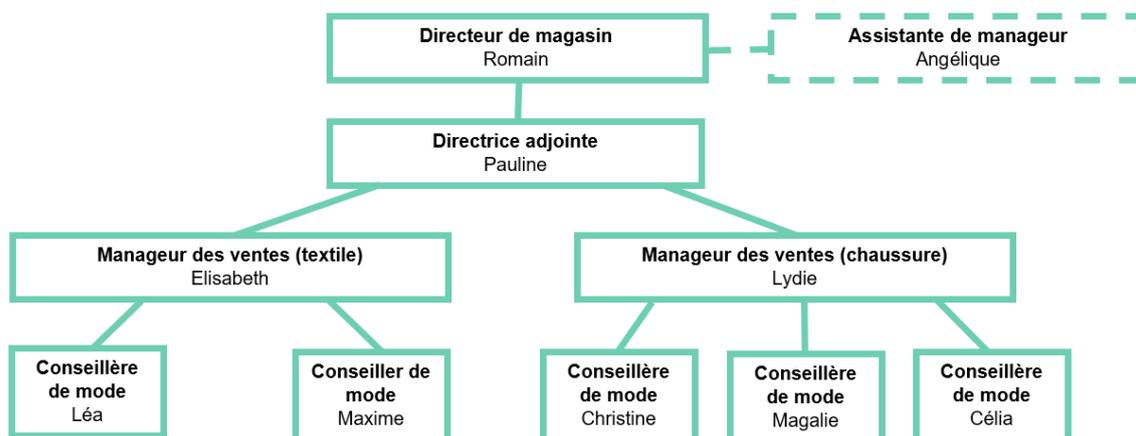


Cette grande surface spécialisée est située avenue Descartes, dans la Zone d'Activité Commerciale de Thers à BEAUVAIS (60 000).

Sa surface de vente est de 2 250 m<sup>2</sup>.

Elle emploie 10 personnes. Le chiffre d'affaires est de 1 235 € / m<sup>2</sup>.

Structure hiérarchique :



Zone de chalandise :

Zone 1 : de 0 à 10 minutes  
 Zone 2 : de 10 minutes à 20 minutes  
 Zone 3 : de 20 minutes à 40 minutes



## LISTE DES ANNEXES

ANNEXE 1 :	Arrondi solidaire chez Gémó	page 6
ANNEXE 2 :	Répartition des activités des conseillers de mode et des manageurs des ventes	page 7
ANNEXE 3 :	Extraits du règlement intérieur – Dispositions relatives aux retards, absences et aux vols	page 8
ANNEXE 4 :	Extraits du règlement intérieur – Dispositions relatives aux retards, absences et aux vols (suite)	page 9
ANNEXE 5 :	Offre d'emploi GEMO de manager des ventes (F/H)	page 10
ANNEXE 6 :	CV reçus pour le poste de manager des ventes	page 11
ANNEXE 7 :	Rôle du manager dans le groupe Éram	page 12
ANNEXE 8 :	Procédure de recrutement des collaborateurs Gémó	page 13
ANNEXE 9 :	Calendrier de l'année 2022	page 14

## Situation professionnelle problématisée

Suite au départ de Lydie, Romain, le directeur du magasin, souhaite recruter un nouveau manager des ventes. Le poste n'ayant pas été pourvu en mobilité interne, le directeur doit s'orienter vers un recrutement externe.

Dans cette optique, il vous demande de l'assister sur cette mission.

### Mission 1 : Le recrutement externe du nouveau manager des ventes

Le nouveau collaborateur doit prendre son poste le lundi 05 septembre 2022.

Romain est en congés payés du lundi 01 août au 21 août 2022.

**1.1 Afin de planifier l'agenda de Romain, déterminez la date à laquelle doit commencer chaque activité de la procédure de recrutement.**

**1.2 Analysez les CV reçus et proposez à Romain la candidature qui vous semble la plus adaptée au poste à pourvoir. Justifiez votre démarche d'analyse et votre proposition finale.**

### Mission 2 : La prise de poste de la nouvelle manager

La nouvelle manager a intégré l'équipe et doit prendre en charge le pilotage du secteur chaussure. Vous l'accompagnez dans cette mission.

**2.1 Comparez la répartition des activités déclarées par les conseillers de mode du secteur avec la norme préconisée pour le magasin.**

**2.2 Proposez des actions à mener afin de respecter la norme préconisée pour le magasin.**

### Mission 3 : La gestion des conflits

Christine, depuis une semaine, arrive systématiquement en retard. L'ensemble de l'équipe a pu constater la désorganisation des opérations de réception et de traitement des livraisons liée à cette situation.

La nouvelle manager fait face à un conflit qui émerge entre l'équipe et Christine. En effet, une dispute a éclaté entre Christine et Célia en présence des clients.

**3.1 Proposez et justifiez une démarche pour résoudre le conflit.**

**3.2 Préparez la trame de l'entretien avec Christine en envisageant une sanction possible la concernant. Justifiez votre démarche.**

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL	SESSION 2022
U6 – Management d'une équipe commerciale	Durée : 2 heures 30
Code sujet : 22MCOMEC-NC1	Page 5 sur 14

## ANNEXE 1 : Arrondi solidaire chez Géo

Cette annexe correspond à l'annexe 6 du contexte national.

Géo s'engage à faire « Mieux ».

La marque de prêt-à-porter Géo propose depuis le 25 avril la solution de don participatif, appelé « l'arrondi solidaire », aux clients de ses 344 boutiques succursales en France. Le dispositif innovant de générosité présente un procédé très simple pour les clients. Au moment de régler leurs achats, une proposition s'affiche sur le Terminal de Paiement Électronique (TPE) après insertion de la carte bancaire et avant la saisie du code : il suffit d'appuyer sur la touche verte pour accepter, rouge pour refuser. 100 % des dons sont reversés à l'association.

Cet engagement s'inscrit dans sa démarche responsable "Mieux by Géo" reposant sur 4 piliers : la traçabilité et la conformité, la gestion de l'énergie, l'innovation collaborative et la solidarité. L'enseigne proposera ainsi tout au long de l'année des campagnes au profit de plusieurs associations partenaires qui répondent à deux enjeux identifiés comme essentiels par la marque : l'éducation et le territoire.

### Géo et ses clients s'engagent avec UNICEF pour l'éducation des enfants

Pour sa première campagne (2019), Géo a ainsi choisi de soutenir un projet d'éducation préscolaire UNICEF pour les enfants les plus vulnérables issus des bidonvilles de Dhaka, capitale du Bangladesh. C'est prouvé, une scolarisation dès la maternelle augmente significativement les chances de réussir à l'école primaire. Grâce à la générosité des clients, les dons collectés contribueront à la scolarisation de près de 3 000 enfants de 4 et 5 ans afin de leur donner les meilleures chances d'apprendre ensuite à lire et à écrire. Le programme UNICEF soutenu inclut également la formation d'enseignants, essentiellement issus de la communauté locale, ainsi que la mise aux normes des centres d'apprentissage.

Ainsi les fonds collectés, via l'arrondi solidaire, peuvent contribuer à assurer l'équipement et la construction de 100 centres d'éveil préscolaires pour les enfants du Bangladesh.

Facile et participatif, l'arrondi solidaire est aujourd'hui présent dans 23 grandes enseignes et 5 000 magasins partenaires. En rejoignant l'arrondi solidaire, Géo et ses équipes magasin participent au développement de cette nouvelle générosité en France.



*Géo France*

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL	SESSION 2022
U6 – Management d'une équipe commerciale	Durée : 2 heures 30
Code sujet : 22MCOMEC-NC1	Page 6 sur 14

**ANNEXE 2 : Répartition des activités des conseillers de mode et des managers des ventes**

Cette annexe correspond à l'annexe 10 du contexte national.

**Heures déclarées par les conseillers de mode  
(Nombre d'heures par semaine)**

	Norme du magasin (%)	Textile		Chaussure		
		Léa	Maxime	Christine	Magalie	Célia
<b>Gestion des produits</b> - Réceptionner et traiter les livraisons de marchandises - Participer à la gestion des stocks et inventaire	<b>10</b>	2	1	6	2	2
<b>Préparation la surface de vente</b>	<b>10</b>	2	5	8	3	6
<b>Relation client</b>	<b>60</b>	22	20	5	21	18
<b>Gestion les opérations de caisse</b>	<b>20</b>	8	6	3	7	7
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	35	35	25	35	35

**Heures déclarées par les managers des ventes  
(Nombre d'heures par semaine)**

	Norme du magasin (%)	Elizabeth (Textile)	Lydie (Chaussure)
<b>Gestion des produits</b>	<b>20</b>	6,5	4
<b>Préparation la surface de vente</b>	<b>10</b>	4	4
<b>Relation client</b>	<b>10</b>	3	6
<b>Gestion les opérations de caisse</b>	<b>10</b>	3	6
<b>Coordination de l'équipe</b>	<b>50</b>	18,5	15
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	35	35

*Document auteur*

### **ANNEXE 3 : Extraits du règlement intérieur - Dispositions relatives aux retards, absences et aux vols**

Cette annexe correspond à l'annexe 16 du contexte national.

#### **Article 14 : Retards, absences**

Tout retard, sauf cas de force majeure, doit être justifié auprès du directeur du magasin ou du collaborateur ayant pour partie en charge le remplacement du directeur du magasin, dans les plus brefs délais. Les retards, notamment réitérés et injustifiés, peuvent entraîner l'une des sanctions prévues par le présent règlement.

Sauf cas de force majeure, toute absence, quel qu'en soit le motif, doit être justifiée dans un délai de 48 heures.

En cas de maladie ou d'accident, un certificat médical indiquant la durée probable de l'absence doit être envoyé au magasin.

En cas de prolongation successive d'arrêt de travail, le salarié doit signaler son renouvellement à l'entreprise immédiatement et au plus tard la veille du jour initialement prévu pour la reprise.

Toute absence non justifiée dans les 48 heures peut faire l'objet d'une sanction prévue par le présent règlement intérieur. Il en est de même pour toute sortie anticipée sans motif légitime ou sans autorisation.

#### **Article 15 : Vol et lutte contre la démarque**

Compte tenu des risques particuliers de vols de marchandises, la direction pourra procéder à des contrôles (effets personnels, sac, vestiaire) dans des conditions qui préservent la dignité et l'intimité de la personne.

La vérification sera effectuée, dans un lieu de l'établissement qui préserve l'intimité des salariés à l'égard des tiers non requis, par la direction qui invitera la personne à présenter le contenu de ses affaires.

Le salarié est averti du droit de s'opposer à un tel contrôle. Il pourra aussi exiger la présence d'un témoin (salarié ou représentant du personnel) lors de cette vérification.

Il ne sera pas recouru à des vérifications forcées, celles-ci étant exclusivement réservées aux officiers de police judiciaire, en application du code de procédure pénale.

La lutte contre la démarque est un impératif pour notre entreprise commerciale. Toute détérioration accidentelle de marchandises doit être immédiatement signalée.

Sauf accord du directeur du magasin, il est interdit de sélectionner et de retirer de la vente certains articles pour les réserver pour soi-même ou ses collègues de travail.

*Gémo France*

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL	SESSION 2022
U6 – Management d'une équipe commerciale	Durée : 2 heures 30
Code sujet : 22MCOMEC-NC1	Page 8 sur 14

## **ANNEXE 4 : Extraits du règlement intérieur - Dispositions relatives aux retards, absences et aux vols (suite)**

Cette annexe correspond à l'annexe 17 du contexte national.

### **Sanctions disciplinaires**

Tout comportement considéré comme fautif par l'employeur pourra, en fonction de sa nature et de sa gravité, faire l'objet de l'une ou l'autre des sanctions énumérées ci-après par ordre d'importance :

- Avertissement,
- Mise à pied : suspension temporaire sans rémunération à titre de sanction durant 3 jours maximum,
- Mutation disciplinaire : changement de poste à titre de sanction,
- Licenciement pour faute simple : rupture du contrat avec préavis,
- Licenciement pour faute grave : rupture immédiate du contrat sans indemnités de préavis et de licenciement,
- Licenciement pour faute lourde : rupture immédiate du contrat sans indemnités de préavis, de licenciement et de congés payés.

Aucune sanction ne peut être infligée au salarié sans qu'il ne soit informé dans le même temps et par écrit des griefs retenus contre lui.

Lorsque l'employeur envisage de prendre une sanction, il convoque le salarié en lui indiquant l'objet de la convocation, sauf si la sanction envisagée est un avertissement ou une sanction de même nature qui n'a pas d'incidence, immédiate ou non, sur la présence dans l'entreprise, la fonction, la carrière, ou la rémunération du salarié.

Au cours de l'entretien, le salarié peut se faire assister par une personne de son choix appartenant obligatoirement au personnel de l'entreprise. L'employeur indique le motif de la sanction envisagée et recueille les explications du salarié.

*Gémo France*

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL	SESSION 2022
U6 – Management d'une équipe commerciale	Durée : 2 heures 30
Code sujet : 22MCOMEC-NC1	Page 9 sur 14

## ANNEXE 5 : Offre d'emploi GEMO de manager des ventes (F/H)

Cette annexe correspond à l'annexe 24 du contexte national.

Gémo, entreprise familiale française et filiale du groupe Éram. Facilitatrice du quotidien depuis 30 ans, la marque est ouverte d'esprit dans ses collections comme dans ses innovations "utiles", développées pour répondre aux besoins des familles d'aujourd'hui. Avec un réseau de plus de 440 magasins situés en France et à l'étranger, 24h/24h sur gemo.fr, Gémo, enseigne leader sur son marché, a réalisé un chiffre d'affaires de 840 millions d'euros en 2019. Nos 4000 collaborateurs contribuent depuis toujours au développement d'un modèle de distribution au service des familles en proposant des collections, de qualité au prix juste, chaussures, vêtements et accessoires sous un même toit. À travers notre programme RSE, nous nous engageons pour une mode plus responsable et respectueuse de la planète et des êtres humains. L'épanouissement professionnel et personnel de tous nos collaborateurs et notre diversité font partie de notre cœur de projet et accompagnent la performance de notre entreprise. Prêt(e) à nous rejoindre ?

### Référence

MV/GEMO/BEAUVAIS/01/0521-4210

### Description du poste

Métier : Vente - Manager des ventes (F/H)

Contrat : CDI

Temps de travail : Temps complet

### Description de la mission

En tant que manager des ventes du magasin Gémo de Beauvais, vous êtes rattaché(e) au directeur du magasin et réalisez les missions suivantes :

- réception et traitement des livraisons de marchandises
- participation à la gestion des stocks et aux inventaires
- implantation des produits en rayon (réapprovisionnement et merchandising)
- gestion des opérations de caisse
- conseil et fidélisation de la clientèle
- coordination de l'équipe

Vous managez et développez les talents d'une équipe de collaborateurs en participant à sa montée en compétence.

### Profil

Passionné(e) de mode, vous avez un excellent sens du service et votre objectif premier est de satisfaire le client.

Idéalement diplômé(e) d'un bac/bac+2 dans le domaine de la vente et disposant d'une expérience réussie de 2 à 3 ans sur le même type de poste, vous avez déjà fait la preuve de votre esprit d'équipe et de votre réactivité.

Votre dynamisme et votre capacité à faire face aux imprévus seront autant d'atouts pour réussir à ce poste.

### Localisation du poste

Beauvais

### Critères candidat

Niveau d'études min. requis : bac+2 : Licence 2<sup>ème</sup> année / BTS / DUT

Niveau d'expérience min. requis : de 1 à 3 ans

*Gémo France*

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL	SESSION 2022
U6 – Management d'une équipe commerciale	Durée : 2 heures 30
Code sujet : 22MCOMEC-NC1	Page 10 sur 14

## ANNEXE 6 : CV reçus pour le poste de manager des ventes

Cette annexe correspond à l'annexe 25 du contexte national.

### Elodie, 28 ans, célibataire, Permis B

#### Expérience professionnelle

2019 – aujourd'hui – Naf Naf (45)  
Responsable adjointe

Juin 2018 – août 2019 Mission intérimaire  
(45) Projet création d'entreprise

Mars 2016 – Février 2018 - LES GENS  
HEUREUX (45) Responsable magasin  
lingerie

Novembre 2015 – Janvier 2016  
GALERIES LAFAYETTE (45) Conseillère  
clientèle lingerie

Février – Juillet 2015 TRUFFAUT (45)  
Conseillère clientèle objet  
décoration/prêt-à-porter

Décembre 2013 – Juillet 2014  
COMPTOIR DE FAMILLE (45)

Responsable magasin décoration

2012- 2013 Mission intérimaire (45)

Janvier – Avril 2012 GALERIES  
LAFAYETTE (75) Conseillère clientèle  
lingerie CHANTAL THOMAS

#### Formation

Juin 2015 – BTS Management des Unités  
Commerciales<sup>1</sup>

Sept. 2009 – Juin 2011 – BAC PRO Vente  
Prospection Négociation Suivi Clientèle  
(obtenu, mention AB)

Sept. 2007 – Juin 2009 - BEP Vente Action  
Marchande (obtenu)

#### Langues

Anglais, Espagnol

#### Centres d'intérêts

Décoration, architecture, natation, vin,  
lecture, voyage, cinéma, famille, photo,  
cuisiner, ski

**Je suis ....** Dynamique – Sociable – À  
l'écoute – Curieuse – Observatrice –  
Perfectionniste– Autonome

### Nadéra, 25 ans

Je m'adapte à de nouvelles expériences et  
j'aime relever des nouveaux défis  
professionnels.

#### Expériences professionnelles

2017- aujourd'hui : manageure d'une  
boutique de vêtements pour enfants.

2015-2017 : alternance chez SEPHORA à  
Compiègne, assistante manager.

2014-2015 : stage à la parfumerie  
Marionnaud à Compiègne dans le cadre  
du Bac pro.

2013-2014 : stages à l'institut Jusqu'au  
bout des ongles de Julie à Compiègne  
dans le cadre du CAP

#### Formations

2017 BTS Management des Unités  
Commerciales, formation en alternance

2015 BAC PRO Esthétique Cosmétique  
Parfumerie (mention assez bien)

2014 CAP Esthétique Cosmétique  
Parfumerie

#### Centres d'intérêt

J'adore chanter, les comédies musicales,  
le théâtre et le cinéma puis faire du  
shopping.

Je pratique la boxe en amateur.

*Document auteur*

<sup>1</sup> BTS Management des Unités Commerciales équivaut au BTS MCO.

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL	SESSION 2022
U6 – Management d'une équipe commerciale	Durée : 2 heures 30
Code sujet : 22MCOMEC-NC1	Page 11 sur 14

## ANNEXE 7 : Rôle du manager dans le groupe Éram

Cette annexe correspond à l'annexe 26 du contexte national.

### Nos engagements

- Le **Groupe ERAM** attend de ses managers un comportement en adéquation avec les engagements pris dans la charte éthique.
- Le management de l'entreprise doit donc promouvoir une conduite éthique, être un relais de la démarche éthique de l'entreprise en étant disponible pour répondre aux questions posées par les collaborateurs sur l'application de la charte.
- Le manager doit aussi, s'il se trouve dans l'impossibilité de répondre à la question posée, orienter le collaborateur vers le Comité éthique. Les questions éthiques sont en effet rarement simples mais ne doivent pas être éludées.
- De plus, dans sa prise de décision, le manager se doit d'intégrer, outre les objectifs commerciaux et financiers, les engagements éthiques de l'entreprise. Les objectifs sont compatibles et liés.
- La conviction du groupe et ses dirigeants est que le fait de "bien agir" et pour les bonnes raisons est toujours une bonne pratique des affaires. Il n'est pas dans l'intérêt d'une entreprise, à long terme, d'avoir des pratiques contraires aux principes d'une gestion honnête, humaine et respectueuse des règles.



*Extrait de la charte éthique du groupe Éram*

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL	SESSION 2022
U6 – Management d'une équipe commerciale	Durée : 2 heures 30
Code sujet : 22MCOMEC-NC1	Page 12 sur 14

## ANNEXE 8 : Procédure de recrutement des collaborateurs Géo

Cette annexe correspond à l'annexe 27 du contexte national.

Activités	Tâches	Durées	Antériorités	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
Définition du besoin de recrutement	A	2	-																								
Création d'un livret d'accueil	B	1	-																								
Définition des profils et de la fiche de poste	C	1	A																								
Choix des supports de diffusion des annonces	D	1	C																								
Rédaction des annonces de recrutement	E	2	D																								
Publication des annonces	F	1	E																								
Réception des candidatures	G	7	F																								
Sélection des candidatures reçues	H	4	G																								
Réalisation des entretiens d'embauche	I	2	H																								
Sélection des candidats	J	1	I																								
Intégration des nouveaux collaborateurs	K	3	J-B																								

### Contraintes organisationnelles :

- Les activités de recrutement ne sont pas réalisées durant les week-ends (samedi et dimanche) et jour férié (14 juillet 2022).
- La prise de poste doit se faire un lundi, après la période d'intégration.

*Document auteur*

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL	SESSION 2022
U6 – Management d'une équipe commerciale	Durée : 2 heures 30
Code sujet : 22MCOMEC-NC1	Page 13 sur 14

## ANNEXE 9 : Calendrier de l'année 2022

Cette annexe correspond à l'annexe 30 du contexte national.

# CALENDRIER 2022

### JANVIER 01/2022

	Lu	Ma	Me	Je	Ve	Sa	Di
1						1	2
2	3	4	5	6	7	8	9
3	10	11	12	13	14	15	16
4	17	18	19	20	21	22	23
5	24	25	26	27	28	29	30
6	31						

### FEVRIER 02/2022

	Lu	Ma	Me	Je	Ve	Sa	Di
6		1	2	3	4	5	6
7	7	8	9	10	11	12	13
8	14	15	16	17	18	19	20
9	21	22	23	24	25	26	27
10	28						

### MARS 03/2022

	Lu	Ma	Me	Je	Ve	Sa	Di
10		1	2	3	4	5	6
11	7	8	9	10	11	12	13
12	14	15	16	17	18	19	20
13	21	22	23	24	25	26	27
14	28	29	30	31			

### AVRIL 04/2022

	Lu	Ma	Me	Je	Ve	Sa	Di
14					1	2	3
15	4	5	6	7	8	9	10
16	11	12	13	14	15	16	17
17	18	19	20	21	22	23	24
18	25	26	27	28	29	30	

### MAI 05/2022

	Lu	Ma	Me	Je	Ve	Sa	Di
18						1	
19	2	3	4	5	6	7	8
20	9	10	11	12	13	14	15
21	16	17	18	19	20	21	22
22	23	24	25	26	27	28	29
23	30	31					

### JUIN 06/2022

	Lu	Ma	Me	Je	Ve	Sa	Di
23			1	2	3	4	5
24	6	7	8	9	10	11	12
25	13	14	15	16	17	18	19
26	20	21	22	23	24	25	26
27	27	28	29	30			

### JUILLET 07/2022

	Lu	Ma	Me	Je	Ve	Sa	Di
27					1	2	3
28	4	5	6	7	8	9	10
29	11	12	13	14	15	16	17
30	18	19	20	21	22	23	24
31	25	26	27	28	29	30	31

### AOUT 08/2022

	Lu	Ma	Me	Je	Ve	Sa	Di
32	1	2	3	4	5	6	7
33	8	9	10	11	12	13	14
34	15	16	17	18	19	20	21
35	22	23	24	25	26	27	28
36	29	30	31				

### SEPTEMBRE 09/2022

	Lu	Ma	Me	Je	Ve	Sa	Di
36				1	2	3	4
37	5	6	7	8	9	10	11
38	12	13	14	15	16	17	18
39	19	20	21	22	23	24	25
40	26	27	28	29	30		

### OCTOBRE 10/2022

	Lu	Ma	Me	Je	Ve	Sa	Di
40						1	2
41	3	4	5	6	7	8	9
42	10	11	12	13	14	15	16
43	17	18	19	20	21	22	23
44	24	25	26	27	28	29	30
45	31						

### NOVEMBRE 11/2022

	Lu	Ma	Me	Je	Ve	Sa	Di
45		1	2	3	4	5	6
46	7	8	9	10	11	12	13
47	14	15	16	17	18	19	20
48	21	22	23	24	25	26	27
49	28	29	30				

### DECEMBRE 12/2022

	Lu	Ma	Me	Je	Ve	Sa	Di
49				1	2	3	4
50	5	6	7	8	9	10	11
51	12	13	14	15	16	17	18
52	19	20	21	22	23	24	25
53	26	27	28	29	30	31	