vitafédé
Ça bouge à l'EPGV !

GUIDE
DU DÉVELOPPEMENT POUR LES CLUBS

2019-2020

Fédération Française
EPGV

LA FFEPGV SE REFAIT UNE BEAUTÉ !

La Fédération se dote d'une nouvelle plateforme de marque : Vitafédé, ça bouge à l'EPGV !

Ça bouge à l'EPGV mais nos engagements envers vous ne bougent pas !

Valeurs
Vitalité / Plaisir / Convivialité / Rassembleur

Personnalité
130 ans d'expérience / Atypique / Précurseur

Vision
Le sport partout / Vecteur de lien social

Promesse
Pratique différenciée

vitafédé
Ça bouge à l'EPGV !

Cible
Le sport pour tous

Ambitions
Recruter / Fidéliser / Moderniser

Missions
Offre de pratique / Lien social / Santé

www.vitafede.fr

Sommaire

01 METTRE LE LICENCIÉ AU COEUR DE NOS PRÉOCCUPATIONS 05

02 IL A PRIS SA LICENCE EN SIMPLE CONSOMMATEUR 06

03 INFORMER, CONVAINCRE : LE SPORT SANTÉ C'EST BIEN PLUS QUE DES SÉANCES 07

04 GARANTIR LE SÉRIEUX DU CLUB EPGV 08

05 ASSOCIER LE LICENCIÉ AU DÉVELOPPEMENT DE SON CLUB 09

06 AFFICHER LE DYNAMISME DE NOTRE CLUB 10

07 ENTRETENIR LA CONVIVIALITÉ, LE PARTAGE ET LA SOLIDARITÉ 11

08 RENOUVELER L'INTÉRÊT ET ÉVITER LA LASSITUDE 12

09 FIDÉLISER LES LICENCIÉS 13

10 RESTER ACCESSIBLE À TOUS 14

GUIDE REALISÉ SOUS LA DIRECTION DE
ROLAND PREHEMBAUD

LA MÉTHODOLOGIE DU PROJET D'ACTION EN QUELQUES MOTS

1. LE DIAGNOSTIC

Point de départ à tout projet associatif, il s'agit de se questionner sur l'état des forces et faiblesses de l'association.

Pour effectuer un diagnostic cohérent, 2 phases sont essentielles

1 / ETAT DES LIEUX	2 / ANALYSE
Recueil d'informations sur l'association :	**Repérer les forces et faiblesses au regard de l'état des lieux :**
Public	Repérer les besoins de l'association
Taux de renouvellement de l'adhésion	Prioriser ces besoins
Nombre de personne au Bureau	Faire émerger des objectifs ou des axes de travail pour décider des futures actions
Disponibilité des salles	
Mettre en place un collectif de membres volontaires pour travailler sur la phase 1 et 2	

2. LE PROJET ASSOCIATIF

Le projet associatif part de l'objet statutaire de l'association qui doit être rappelé en préambule pour ne pas perdre de vue sa raison d'être.
Il est le résultat de la réflexion sur la situation de l'association (diagnostic) et fixe le cadre d'action de l'association.

NB : Le projet associatif est présenté et valisé par l'Assemblée Générale. Dans un souci d'adhésion et d'implication de tous les membres, il convient d'expliquer à ceux qui n'ont pas participer à la réalisation du projet associatif, les différents éléments et choix qui le composent.

3. LE PLAN D'ACTIONS DU PROJET

Il s'agit de la déclinaison opérationnelle du projet associatif. Pour une meilleure lisibilité, il est préférable de le construire sous forme de tableau de bord des actions retenues.

ACTIONS	OBJECTIF	DELAI DE REALISATION	MOYENS (Humains/ Financiers / matériels)

01 METTRE LE LICENCIÉ AU COEUR DE NOS PRÉOCCUPATIONS

LE LICENCIÉ DOIT AVOIR LA CONVICTION QU'IL EST LE CENTRE D'INTÉRÊT ESSENTIEL, L'OBJET DE TOUTES LES ATTENTIONS.

DIRIGEANT

- Prendre contact avant la rentrée (courriers, relance individuelle vers ceux qui ne reviennent pas).
- Veiller à l'accueil lors des premières séances (présenter l'animateur, les dirigeants et leur fonction, prévoir un dirigeant à chaque première séance,...).
- Distribuer le livret d'accueil.
- Informer et faire profiter des offres des partenaires de la Fédération (Gévédit, Crédit Mutuel, Maif, VVF, etc..).
- Contacter directement en cas d'absence et continuer à prendre des nouvelles jusqu'au retour.
- Donner les coordonnées des clubs EPGV locaux lors des déménagements.

ANIMATEUR

- Apporter une aide personnalisée au cours de la séance pour le bien être du pratiquant (respecter un effectif permettant une animation individualisée, expliciter les situations de travail pendant la séance pour donner du sens et motiver les pratiquants).
- Expliquer les contenus des séances pour faciliter le choix des pratiquants en fonction de leur âge, de leur condition physique.
- Inciter à transposer les bons gestes de la séance à la vie quotidienne et à pratiquer des activités en dehors de la séance.

DIRIGEANT & ANIMATEUR

- Mettre en place des enquêtes de satisfaction suffisamment tôt dans la saison (décembre ou janvier) pour pouvoir faire évoluer les activités en fonction des remarques et des attentes.

ZOOM SUR LE DERNIER POINT...

Les enquêtes de satisfaction sont essentielles mais n'ont d'intérêt que si elles sont faites très tôt dans la saison (après 8 à 10 séances) : les insatisfaits ne sont pas encore partis et l'animateur pourra tenir compte des aspirations et des remarques. La modalité la plus efficace : en fin de séance, pendant le « retour au calme », avec un stylo GV ou Vitafédé offert à cette occasion !

OÙ TROUVER ?

- Le Livret d'Accueil est disponible dans la boîte à outils des Clubs sur I-Réseau.
- L'enquête de satisfaction est disponible dans la Gestion Documentaire de I-Réseau.

02 IL A PRIS SA LICENCE EN SIMPLE CONSOMMATEUR...

IL FAUT QUE LA DYNAMIQUE DE L'ASSOCIATION FASSE DE LUI UN MEMBRE DU CLUB.

DIRIGEANT

- Expliquer au licencié l'organisation du club, (le fonctionnement associatif, l'équipe, les responsables d'activités, de salles,).
- Associer les licenciés aux décisions concernant des projets, des événements, des évolutions...
- Organiser une Assemblée Générale attractive (intégrer des activités physiques, des conférences, afficher les photos d'une sortie, d'un événement, les articles de presse, organiser une soirée dansante, repas,...).
- Donner la possibilité de s'impliquer lors de diverses manifestations en faisant appel aux compétences (qui peut nous aider à ...? Création de documents, organisation du covoiturage pour une sortie, réservation d'un restaurant, rédaction des listings liés à un événement,...).
- Solliciter des licenciés pour représenter l'association lors d'événements (cérémonie, voeux du Maire, Assemblée Générale départementale, manifestations,...).
- Organiser des moments conviviaux (accueil des nouveaux, anniversaires, fêtes diverses, accueil des élus de la Mairie, moments festifs,...).
- Valoriser les pratiquants pour leur fidélité, leur participation, leur implication.

ANIMATEUR

ZOOM SUR LE DERNIER POINT...

Devenir remplaçant occasionnel...

- Permet de palier l'absence de dernière minute de l'animateur titulaire
- La personne licenciée a été choisie pour ses qualités relationnelles, son aisance
- Elle est intervenue quelques fois avec l'animateur,
- Elle a suivi la journée de sensibilisation mise en place au CODEP (COREG)
- Elle est bénévole... et permet ainsi d'éviter d'annuler la séance

DIRIGEANT & ANIMATEUR

- Utiliser les enquêtes de satisfaction « vie du club » (suffisamment tôt dans la saison).
- Inviter les licenciés à participer aux activités mises en place par le CODEP, le COREG, la Fédération (manifestations, stages, formations,...).
- Solliciter des « remplaçants occasionnels bénévoles » pour palier l'absence imprévue de l'animateur.

OÙ TROUVER ?

- Le programme national des formations est adressé à tous les clubs.
- Le plan de formation est disponibles sur le site **www.vitafede.fr**

03 INFORMER, CONVAINCRE : LE SPORT SANTÉ C'EST BIEN PLUS QUE DES SÉANCES

LE LICENCIÉ DEVRAIT S'APPROPRIER LES VALEURS « SPORT SANTÉ » DE LA FÉDÉRATION ET DEVENIR ACTEUR DES « BONNES PRATIQUES ».

DIRIGEANT

- Inviter des intervenants pour informer sur différents thèmes (la diététique, le sommeil, le stress, la suractivité, l'hygiène de vie...).
- Mettre à disposition des pratiquants des informations sur le sport santé (documents écrits, affiches, site fédéral).
- S'assurer que les licenciés ont remis leur certificat médical renseigné à l'intention de l'animateur.

ANIMATEUR

- Proposer des séances adaptées et aider le pratiquant à choisir par rapport à son âge et à sa condition physique.
- Aider les licenciés à varier leur pratique (proposer des séances différentes, faire découvrir de nouvelles activités).
- Aider le licencié à prendre conscience de son corps dans les diverses activités : dépense énergétique, placement correct, connaissance de ses limites.
- Inciter les licenciés à faire des activités physiques dans leur vie quotidienne (préférer les escaliers à l'ascenseur, la marche ou le vélo à la voiture...).
- Utiliser des outils de mesures (podomètres, cardio - fréquencemètres, achetés par le club ou empruntés au CODEP).

DIRIGEANT & ANIMATEUR

- Donner des outils au pratiquant pour mesurer sa progression (tests, carnets de relevés,...).
- Faire participer le club aux manifestations « Sport Santé » (« Sentez-Vous Sport », manifestations locales,...).

ZOOM SUR LE DERNIER POINT...

Mobiliser un groupe de pratiquants pour participer à une manifestation sportive « grand public » a toujours de multiples aspects positifs. Cela permet notamment :

- D'afficher la GV si les membres qui y participent « portent » le logo GV ou Vitafédé (tee-shirts, casquettes, blousons,...)
- De montrer que la GV ne se résume pas à des activités d'intérieur
- De créer et d'entretenir le sentiment d'appartenance au groupe...

Donc de se faire connaitre et reconnaître.

OÙ TROUVER ?

- **Des intervenants ?** Les CDOS et les CROS peuvent vous diriger vers des personnes ressources.
- **Du matériel ?** Les CODEP et les COREG disposent parfois de matériel qu'ils prêtent. GEVEDIT peut aussi être sollicité pour des prêts (ou des achats).

04 GARANTIR LE SÉRIEUX DU CLUB EPGV

CHACUN DOIT ÊTRE CONVAINCU DE LA QUALITÉ DES COURS, DE L'INTÉRÊT DE LA LICENCE ET DE L'AFFILIATION.

DIRIGEANT

- Assurer la gratuité de la formation continue pour les dirigeants bénévoles.
- Fonctionner en mode associatif (Assemblée Générale, réunions de bureau,...).
- Faire collaborer tous les acteurs (dirigeants/animateurs/licenciés).
- Se faire reconnaître par les institutionnels (Mairie, communauté de communes, Conseil Général, Direction Départementale de la Cohésion Sociale,...).
- Se faire aider (Comités Régionaux Olympiques et Sportifs (CROS) , Directions Départementales de la Cohésion Sociale (DDCS) (anciennement DDJS)) pour obtenir des subventions (Mairie, Conseil Général, CNDS...).

ANIMATEUR

ZOOM SUR LE DERNIER POINT...

Le « Label Qualité Club Sport Santé » :

- Il est attribué sur la base d'un entretien individuel ou collectif avec le CODEP
- 10 items sont incontournables, ils correspondent à ce que doit être un club « normal »
- 20 « bonus » sont proposés qui sont des « valeurs ajoutées »...
- Si votre club affiche 16 de ces bonus, il est labellisable !

L'intérêt ?

- La communication vers les décideurs locaux
- Les avantages auprès des partenaires (GEVEDIT, VVF, CREDIT MUTUEL,...).

DIRIGEANT & ANIMATEUR

- Donner les moyens aux animateurs de suivre des formations continues.
- Diversifier l'offre vers le maximum de publics pour des pratiques les plus variées.
- Connaître les services offerts par les structures CODEP, COREG et Fédération (l'assurance, l'assistance juridique, la SACEM, les formations de dirigeants, les aides de proximité,...).
- Renseigner les pages du club sur le site de la Fédération.
- Obtenir le « LABEL QUALITÉ CLUB SPORT SANTÉ ».

OÙ TROUVER ?

- Le dossier « LABEL QUALITÉ CLUB SPORT SANTÉ ».
- Les avantages d'être affilié à la Fédération
- Les éléments nécessaires pour rédiger un « projet associatif » sont sur le site **www.vitafede.fr**

05 ASSOCIER LE LICENCIÉ AU DÉVELOPPEMENT DE SON CLUB

LE LICENCIÉ DOIT SAVOIR QU'IL APPARTIENT À UN MOUVEMENT DANS LEQUEL SON CLUB A UNE PLACE ESSENTIELLE.

DIRIGEANT

- L'informer sur la vie du club, sur l'organisation du CODEP, du COREG de la Fédération (photos des membres du bureau, animations, stages, formations, manifestations,...).
- L'inciter à amener de nouveaux licenciés (cadeau de parrainage ou autre).
- Le faire bénéficier d'objets promotionnels portant le logo de la Fédération (sacs, porte clefs, stylos,...).
- L'informer sur le montant de sa participation annuelle (ramener le coût à l'heure de pratique, utilisation de la cotisation par l'association, utilisation du montant de la licence par la Fédération).

ANIMATEUR

ZOOM SUR LE DERNIER POINT...

Il est essentiel que nos licenciés sachent ce que leur apporte la Fédération et ce qu'elle apporte à leur club :
Assurances pour les licenciés et parfois les non licenciés qui pratiquent occasionnellement, gratuité SACEM, aide juridique, formations pour animateurs et dirigeants, actions spécifiques vers populations ciblées, centrale d'achats (GEVEDIT), coopérative de développement...

DIRIGEANT & ANIMATEUR

- Accueillir le licencié et l'informer des valeurs fondamentales de la Fédération et de l'importance de l'affiliation du club.
- Distribuer le document de présentation : « livret d'accueil du licencié ».
- Pratiquer dans un lieu « marqué » par l'identité EPGV (affichage dans les lieux des séances, logo, tee shirts,...).
- Prendre en compte ses avis, ses demandes et besoins nouveaux (AG, enquêtes de satisfaction).
- Le solliciter pour participer ponctuellement à la vie de l'association (manifestations, responsable de salle, accompagnement cours « Enfants »,...).
- Inciter le licencié à devenir « Animateur bénévole remplaçant occasionnel » (aide au maintien de l'activité en cas d'absence ponctuelle de l'animateur habituel).

OÙ TROUVER ?

- À quoi sert l'affiliation du club ?

Sur le site **www.vitafede.fr**

06 AFFICHER LE DYNAMISME DE NOTRE CLUB

UTILISER TOUTES LES OCCASIONS DE SE FAIRE CONNAÎTRE, RECONNAÎTRE ET APPRÉCIER.

DIRIGEANT

- Participer à la vie de la cité (reconnaissance par la municipalité).
- Obtenir le « LABEL QUALITÉ CLUB SPORT SANTÉ » et le faire savoir.
- Afficher les activités du club dans les lieux publics, sur les documents municipaux, sur les points «santé» (médecins, pharmaciens).
- Utiliser les médias (site Web de la Fédération pour renseigner les pages du club, articles de presse, photos...).

ANIMATEUR

ZOOM SUR LE DERNIER POINT...

Le site fédéral est à la disposition de tous !

Il est essentiel que les clubs l'utilisent pour présenter leurs activités, leurs lieux de pratiques, les actions dans lesquelles ils s'impliquent en direction des enfants, des adultes ou des seniors.

DIRIGEANT & ANIMATEUR

- Participer aux forums de rentrée organisés par les mairies et veiller à l'image de la Fédération (logo visible, tenues vestimentaires collectives afin que l'on repère facilement l'association GV).
- Participer à des manifestations sportives de masse (Téléthon, UNICEF, Parcours du Coeur...).
- Proposer des activités en dehors des séances (sorties, Acti'March®, séances en extérieur, piscine, sorties familiales...).
- Créer des occasions de pratiquer en public (démonstrations, événements festifs).
- Proposer des rencontres avec les clubs voisins (EPGV ou autres).
- Participer aux activités et aux événements proposés par le CODEP, le COREG, la Fédération.

OÙ TROUVER ?

- Toutes les infos sur les activités « Tendance », les séances de Gym Volontaire Adulte en salle ou en extérieur, conseils de mise en oeuvre, formalités sur le site **www.vitafede.fr**

07 ENTRETENIR LA CONVIVIALITÉ, LE PARTAGE ET LA SOLIDARITÉ

RAPPELER QUE PLAISIR ET CHALEUR HUMAINE SONT LES «VALEURS AJOUTÉES» DE L'EPGV.

DIRIGEANT

- Personnaliser l'accueil par les dirigeants et le suivi par le responsable du cours.
- Récompenser les pratiquants fidèles (tarifs préférentiels, dégressifs, cadeaux...).
- Faire bénéficier d' « avantages partenaires » fédéraux (VVF, Gévédit) ou locaux (commandes groupées ....).

ANIMATEUR

DIRIGEANT & ANIMATEUR

- Veiller à ce que les séances soient un temps d'échange et de partage, favoriser les relations interpersonnelles, les entraides...
- Être attentif à chacun (pour l'animateur, dispenser des conseils personnalisés).
- Diffuser les informations relatives à la vie du club (communications, affichages...).
- Garder le contact en cas de difficultés des licenciés (maladies, accidents...).
- Permettre au licencié de connaître les dirigeants de l'association et leurs fonctions (donner les coordonnées, afficher les trombinoscopes,...).
- Fonctionner en mode associatif et favoriser la participation de tous (échanges, dialogues, AG....).
- Organiser des moments festifs (fêtes de fin d'année, galette des rois, sorties, collation lors de l'AG...).

ZOOM SUR LE DERNIER POINT...

Les moments « festifs » sont essentiels dans la vie du club. De leur fréquence dépend souvent leur efficacité en matière de sentiment d'appartenance et mieux vaut quelques moments dispersés dans l'année, de nature différente.

On n'oubliera pas de profiter d'une des occasions au moins (galette, fête de fin d'année, accueil des nouveaux venus) pour inviter les élus municipaux... et le journaliste local.

OÙ TROUVER ?

- Le Guide du développement pour les clubs est disponible dans la Gestion documentaire d'I-Réseau.

08 RENOUVELER L'INTÉRÊT ET ÉVITER LA LASSITUDE

CHAQUE LICENCIÉ DOIT CONSTATER LA RICHESSE ET LE RENOUVELLEMENT PERMANENT DES ACTIVITÉS DURANT LES SÉANCES.

DIRIGEANT | **ANIMATEUR**

DIRIGEANT & ANIMATEUR

- Proposer des activités nouvelles (lors de séances Adulte en salle et en extérieur, Acti'March®, Marche Nordique, etc.).
- Faire en sorte que les séances proposées dans la semaine soient différentes en intensité et complémentaires.
- Proposer des activités « de prolongement » : randonnées, gym aquatique…
- Créer des opportunités de pratiques inhabituelles (sorties thalasso, randonnées, rencontres inter associations).
- Assurer le succès d'initiatives ponctuelles : manifestations festives, stages et animations (exemple : après-midi de « danses africaines » ouvert à tous…).
- Multiplier et adapter de nouveaux horaires (horaires pause de midi, soirées).
- Renouveler le matériel (acheter, échanger ou mutualiser).
- Utiliser des enquêtes de satisfaction : connaissance de l'avis des participants sur les contenus.
- Augmenter l'offre de pratiques en s'associant avec un club voisin (exemple : public ciblé et programmation de séances de types complémentaires…).
- Encourager la formation continue des animateurs.

ZOOM SUR LE DERNIER POINT…

Il est essentiel que tout soit fait pour que les animateurs puissent introduire des activités nouvelles, pour qu'ils puissent les adapter aux publics locaux et pour qu'ils puissent donner de leur métier l'image la plus positive. On sait bien que les licenciés se recrutent en fonction de la qualité des animateurs… Il est donc indispensable de favoriser leur formation par tous les moyens.

OÙ TROUVER ?

- Le programme national des formations ?
- Les possibilités de financement de la formation continue des animateurs ?

Sur le site **www.vitafede.fr**

09 FIDÉLISER LES LICENCIÉS

LE LICENCIÉ APPRÉCIE LES RELATIONS AVEC LES AUTRES ET LA CONVIVIALITÉ. LES DIRIGEANTS S'ORGANISENT POUR CONSERVER LE LIEN ENTRE LES LICENCIÉS D'UNE ANNÉE SUR L'AUTRE.

DIRIGEANT

- Donner régulièrement des informations sur la vie de l'association (messages brefs en fin de séance, courriels, page Web de l'association).
- Appliquer un tarif préférentiel sur la cotisation après plusieurs années d'inscription.
- Récompenser les licenciés fidèles au club (cadeau pour la 2ème année d'inscription).
- Inciter les licenciés à profiter des avantages fédéraux (Gévédit, VVF Villages,…).
- Organiser des moments conviviaux, sur place ou à l'extérieur.

ANIMATEUR

- Veiller à ce que les séances soient variées et complémentaires.

DIRIGEANT & ANIMATEUR

- Connaître la concurrence et être capable d'expliquer les différences.
- Connaître l'avis des adhérents sur les contenus des séances et sur la vie du club (enquêtes de satisfaction).
- Faire participer collectivement à des temps forts (rentrée, manifestation sportive de masse, Téléthon, Parcours du coeur, « Sentez-Vous Sport », etc.
- Accueillir les nouveaux (accueil personnalisé, distribution de documents, pot d'accueil).

ZOOM SUR LE DERNIER POINT…

L'accueil initial est un moment déterminant pour l'image du club et il doit permettre au nouveau venu de trouver sa place aussi vite que possible en début de saison, voire avant l'ouverture des cours.

Le licencié sort de l'anonymat, il est reconnu par le groupe, il n'est plus seul…

Les contacts entre licenciés nouveaux et anciens sont de bons moyens d'intégration et d'acquisition du sentiment d'appartenance…

OÙ TROUVER ?

- Les partenaires de la Fédération, leur action, leur participation à la vie fédérale sont sur le site **www.vitafede.fr**

10 RESTER ACCESSIBLE À TOUS

L'ASSOCIATION DOIT RÉPONDRE AUX DEMANDES ET BESOINS DES LICENCIÉS PAR DES COTISATIONS ADAPTÉES, DES PRATIQUES À LA PORTÉE DE TOUS DANS UN FONCTIONNEMENT ASSOCIATIF.

DIRIGEANT

- Adapter les modalités de paiement à l'environnement social (règlements échelonnés, personnalisés pour les familles, les étudiants, les chômeurs,...).
- Créer des avantages financiers (préinscriptions, parrainage, fidélisation).
- Créer de nouveaux lieux de pratiques de proximité (création de cours dans une commune voisine ou un quartier voisin).
- Conserver des séances pour tous, variées et accessibles à un large public.
- Démarcher les entreprises pour organiser des séances en horaire méridian (pause déjeuner).
- Proposer des cotisations modérées (avec augmentation régulière et légère).

ANIMATEUR

ZOOM SUR LE DERNIER POINT...

Chez nous, c'est moins cher qu'ailleurs ! Et il faut que cela continue, même si le passage au salariat a forcément eu des répercussions. Calculer le montant de la cotisation est simple puisqu'il suffit de commencer par afficher l'ensemble des dépenses annuelles (salaires, charges, fonctionnement...) et de diviser par le nombre de licenciés prévus, en n'oubliant pas qu'il vaut mieux augmenter chaque année un peu que beaucoup tous les 5 ans.

DIRIGEANT & ANIMATEUR

- Prendre régulièrement l'avis des participants sur les contenus (enquête de satisfaction).
- Proposer de nouveaux contenus adaptés au public et à ses attentes (Acti'March®, séances Adultes en extérieur, ateliers, etc.).
- Cibler de nouveaux publics (enfants, jeunes parents, séniors) avec des horaires et des contenus adaptés.
- Réajuster les horaires en fonction de l'évolution du public pratiquant (créneaux adaptés aux âges, aux contraintes familiales,...).

OÙ TROUVER ?

- Le Guide du Club contient toutes les informations nécessaires à ces mises en oeuvre. Il est disponible dans la rubrique Gestion Documentaire d'**I-Réseau** sur le site **www.vitafede.fr**

2019

SEPTEMBRE

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

OCTOBRE

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

NOVEMBRE

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

DÉCEMBRE

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

2020

JANVIER

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

FÉVRIER

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

MARS

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

AVRIL

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

MAI

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

JUIN

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

JUILLET

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

AOÛT

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

FFEPGV
46/48, Rue de Lagny
93100 Montreuil
contact@ffepgv.fr / 01 41 72 26 00

www.vitafede.fr