





1. **PRESENTATION DE L’ENTREPRISE** (20 LIGNES MAXIMUM) :

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

1. **PRESENTATION DU DEPARTEMENT CONTRACT MANAGEMENT :**

* DATE DE CREATION DU DEPARTEMENT CONTRACT MANAGEMENT

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

* RATTACHEMENT HIERARCHIQUE DU DEPARTEMENT CONTRACT MANAGEMENT DANS L’ENTREPRISE

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

* REPRESENTATION DE LA FONCTION DANS LES COMITES DE DIRECTION DE L’ENTREPRISE

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

* EFFECTIF DE CONTRACT MANAGERS EN FRANCE

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

* EFFECTIF DE CONTRACT MANAGERS DANS LE GROUPE

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

* NOMBRE DE CONTRACT MANAGER CERTIFIES ET EN COURS DE CERTIFICATION (ex : ***Certificat Professionnel de Contract Management*** – certificat reconnu par l’Etat et délivré par L’Ecole Européenne de Contract Management, Diplôme Universitaire de Paris II Assas, etc.)

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………………………………………………………

1. **INTERVENTION DES CONTRACT MANAGERS SUR LE CYCLE DE VIE CONTRACTUEL**

Pourcentage de Contract Managers intervenant en Avant-vente : ……………………………

Pourcentage de Contract Managers intervenant en Après-vente : ……………………………

Pourcentage de Contract Managers intervenant sur l’ensemble du cycle de vie contractuel (avant-vente et après-vente) : ……………………………………………….

1. **DOMAINE D’INTERVENTION DU DEPARTEMENT CONTRACT MANAGEMENT DANS LE PILOTAGE DES CYCLES DE VIE CONTRACTUELS** (cocher uniquement les domaines sur lesquels vous intervenez de façon récurrente et précisez le pourcentage d’intervention sur l’ensemble des cycles contractuels)

Négociation : ……%

Identification et gestion des opportunités contractuelles : ……%

Sensibilisation contractuelle des acteurs du projet : ……%

Gestion de la communication : ……%

Gestion des changements : ……%

Pilotage des livrables contractuels : ……%

Administration des données sensibles (confidentialité, propriété intellectuelle, données personnelles) : ……%

Résolution de conflits (internes et externes) : ……%

Claim Management : ……%

Clôture du Contrat : ……%

1. **TAUX D’AFFECTATION MOYEN DE CONTRACT MANAGERS SUR LES CYCLES CONTRACTUELS COMPLEXES :** ……%
2. **RECONNAISSANCE INTERNE DE LA FONCTION CONTRACT MANAGEMENT DANS L’ENTREPRISE** (Détaillez les éléments permettant d’attester de la reconnaissance en interne de la fonction Contract Management)

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

1. **MISE EN PLACE DE KPI** (Indiquez les principaux indicateurs de performance/KPI mis en place par le département Contract Management pour mesurer l’impact et la valeur ajoutée de la fonction et expliquer leurs objectifs – 10 KPI maximum)

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

1. **DEVELOPPEMENT DE LA CULTURE DU CONTRACT MANAGEMENT** (Détaillez ici les modalités des actions mises en place pour développer la culture du Contract Management auprès des autres fonctions dans l’entreprise)

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

1. **MISE EN PLACE DES PROCESSUS ET OUTILS DE NATURE A SECURISER ET OPTIMISER LES CYCLES DE VIE CONTRACTUELS** (Listez ici les processus et outils ainsi que leurs objectifs – 10 maximum)

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

1. **PARTAGE ET CAPITALISATION AU SEIN DE LA COMMUNAUTE DES CONTRACT MANAGERS** (Détaillez ici les modalités d’échanges et de capitalisation sur expérience entre les Contract Managers du département)

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

1. **PUBLICATIONS ET COMMUNICATION** (Indiquez ici si des publications internes ou externes ou des actions de communication relatives au Contract Management ont été réalisées par la communauté des Contract Managers de l’entreprise : intranet, évènements internes, publications dans la presse spécialisées, etc…)

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

1. **INDEPENDANCE DU DEPARTEMENT CONTRACT MANAGEMENT** (Précisez ici ce qui permet au Contract Management, au sein de votre entreprise, de bénéficier d’une indépendance de nature à faciliter sa mission et l’atteinte de ses objectifs)

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

****

**Annexes obligatoires**

1. Tout élément permettant de justifier les réponses apportées ci-dessus.

**Annexes facultatives**

Listez les annexes additionnelles que vous souhaitez joindre à votre dossier de candidature et qui vous semblent pertinentes pour concourir dans cette catégorie.

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….

…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..…………..……………………………………………………………….