



# REFERENTIEL DE CERTIFICATION DU TITRE PROFESSIONNEL

Négociateur(trice) Technico-Commercial(e)

**Niveau III**

Site : <http://www.emploi.gouv.fr>



**REFERENTIEL DE CERTIFICATION D'UNE SPECIALITE DU TITRE PROFESSIONNEL  
DU MINISTERE CHARGE DE L'EMPLOI**

**Négociateur(trice) Technico-Commercial(e)**

**1. Références de la spécialité**

**Niveau : III**

**Code(s) NSF : 312 t - Commerce, vente-**

**Code(s) Rome : D1407, D1402**

**Formacode : 34554**

**Date de l'arrêté : 23/12/2013**

**Date de parution au JO de l'arrêté de spécialité : 15/01/2014**

**Date d'effet de l'arrêté : 10/06/2014**

**2. Synthèse des modalités d'évaluation pour l'accès au titre**

➤ *Pour l'accès au titre professionnel **des candidats par VAE ou issus d'un parcours continu de formation**, les compétences sont évaluées au vu :*

a) De l'épreuve de synthèse basée sur une mise en situation professionnelle

Le candidat analyse une situation professionnelle à partir de données fournies. Il élabore une offre commerciale, l'argumente dans une note de synthèse destinée à son supérieur hiérarchique et mène un entretien de prospection. La mise en situation est suivie d'un entretien technique.

b) Du dossier de synthèse de pratique professionnelle (DSPP)

Tous les candidats au Titre Professionnel décrivent par activité type et à partir d'exemples concrets, les pratiques professionnelles en rapport direct et étroit avec le titre professionnel visé.

Le candidat a également la possibilité de fournir tout support illustrant cette description.

A partir des informations fournies dans ce document et en complémentarité à l'épreuve de synthèse, le jury évaluera les acquis du candidat et les comparera aux requis du titre.

c) Des résultats des évaluations réalisées pendant le parcours continu de formation (**cette rubrique C ne concerne pas les candidats par VAE**).

d) D'un entretien final avec le jury destiné à vérifier le niveau de maîtrise par le candidat des compétences requises pour l'exercice des activités auxquelles conduit le titre visé sur la base du Dossier de Synthèse de Pratique Professionnelle (DSPP), de l'épreuve de synthèse et, pour les candidats d'un parcours continu de formation, des évaluations passées en cours de formation.

Libellé abrégé	Code Titre Professionnel	Type de document	Version	Date de mise à jour	Date dernier JO	Page
NTC	TP-00338	RC	05	22/01/2014	15/01/2014	3/24

- Pour l'accès au titre professionnel **des candidats issus d'un parcours progressif de formation ou ayant capitalisé les Certificats de Compétences Professionnelles** constitutifs du titre visé, les compétences sont évaluées lors d'un entretien final avec le jury sur la base des CCP obtenus et du DSPP.

Libellé abrégé	Code Titre Professionnel	Type de document	Version	Date de mise à jour	Date dernier JO	Page
NTC	TP-00338	RC	05	22/01/2014	15/01/2014	4/24

### 3. Le dispositif d'évaluation pour l'accès direct au titre

#### 3.1. Les épreuves d'évaluation pour le (la) candidat(e) au Titre professionnel NTC

Modalités	Compétences évaluées	Durée	Détail de l'organisation de l'épreuve
Evaluations complémentaires ou Questionnement à partir d'une annexe DSPP		00 h 00 mn	---
<b>Epreuve de synthèse :</b> - Mise en situation professionnelle ou présentation différée d'un projet	Prospecter un secteur géographique défini Détecter un besoin, le définir et concevoir une solution technique Négocier une proposition commerciale et conclure la vente	05 h 20 mn	<p>La mise en situation comporte deux parties.</p> <p>Première partie (durée : 3 heures) :            Le candidat analyse une situation professionnelle à partir de données fournies. Il a le choix entre deux contextes professionnels : l'un portant sur la commercialisation de produits industriels, et l'autre sur la vente de prestations de services. Il rédige sa note de synthèse destinée à son supérieur hiérarchique, et dans laquelle seront mentionnés tous les éléments-clés utiles pour la conception de sa proposition commerciale.</p> <p>Deuxième partie (durée : 1 h 20 mn).            Pendant 80 minutes, le candidat prépare sa visite de prospection en dehors de la présence du jury. Il s'appuie sur sa note de synthèse, établie dans la première partie de la mise en situation pour rédiger son offre commerciale.</p> <p>Troisième partie (durée : 1 heure)            Le candidat met en œuvre une démarche de prospection/vente. Un membre du jury assure le rôle du prospect.            Le candidat dispose de :            - 5 minutes pour prendre le rendez-vous avec le prospect par téléphone,            - 55 minutes pour négocier avec le prospect sa proposition commerciale.</p>

Libellé abrégé	Code Titre Professionnel	Type de document	Version	Date de mise à jour	Date dernier JO	Page
NTC	TP-00338	RC	05	22/01/2014	15/01/2014	5/24

Modalités	Compétences évaluées	Durée	Détail de l'organisation de l'épreuve
- Questionnaire professionnel		00 h 00 mn	---
- Entretien technique	Prospecter un secteur géographique défini Détecter un besoin, le définir et concevoir une solution technique Mettre en œuvre des actions de fidélisation et de développement de la clientèle Etudier l'état du marché pour adapter l'offre commerciale Organiser un plan d'action commerciale en cohérence avec les besoins du marché Faire le bilan de son activité commerciale et rendre compte à sa hiérarchie	00 h 50 mn	L'entretien technique a lieu à l'issue de la mise en situation. Le jury interroge le candidat sur sa prestation lors de la mise en situation. Le jury le questionne également sur les techniques utilisées pour vendre, développer et analyser son activité en se référant au DSPP du candidat. Le jury s'appuie sur un guide d'entretien.
<b>Entretien final</b>		00 h 10 mn	Le jury questionne le candidat sur sa représentation du métier de Négociateur Technico-Commercial et sur ses capacités à proposer des améliorations. Le jury s'appuie sur un guide d'entretien.
	Par candidat, durée de l'épreuve	06 h 20 mn, dont 02 h 00 mn devant le jury,	

**Précisions pour le (la) candidat(e) issu(e) d'un parcours VAE :**

---

Libellé abrégé	Code Titre Professionnel	Type de document	Version	Date de mise à jour	Date dernier JO	Page
NTC	TP-00338	RC	05	22/01/2014	15/01/2014	6/24

### 3.2. Les modalités pour l'accès direct au titre professionnel

Les <u>compétences professionnelles</u> du titre et les critères d'évaluation		Session Titre Professionnel - Modalités d'évaluation				
Compétences professionnelles	Critères d'évaluation	Evaluations complémentaires à l'Epreuve de synthèse  Ou Questionnement à partir d'une annexe au DSPP	Epreuve de synthèse			Elément obligatoirement introduit dans l'entretien final
			Mise en situation professionnelle ou Présentation différée d'un projet	Questionnaire professionnel	Entretien technique	
Prospecter, présenter et négocier une solution technique						
Prospecter un secteur géographique défini	La sélection des prospects est conforme à la stratégie de ciblage de clients potentiellement intéressants Le fichier « prospects » est correctement qualifié Les tournées de visites sont cohérentes Les déplacements intègrent la notion d'éco-conduite	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Détecter un besoin, le définir et concevoir une solution technique	La posture (élocution et comportement) favorise un échange cordial et professionnel La découverte du besoin est pertinente La proposition commerciale est réaliste et adaptée au marché L'offre répond aux attentes du prospect/client La conclusion est réalisée dans le respect des intérêts du prospect et de la politique tarifaire définie par sa hiérarchie	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Négocier une proposition commerciale et conclure la vente	La rédaction du contrat de vente est conforme à la négociation L'offre préserve les intérêts de l'entreprise en matière de rentabilité et de faisabilité de la mise en œuvre La présentation et l'argumentation de la proposition commerciale sont pertinentes La négociation tarifaire est menée en appliquant les conditions financières fixées par la direction commerciale, la législation en vigueur et prenant en compte les contextes économique et concurrentiel du secteur géographique concerné La conclusion de la vente est menée avec souplesse tout en respectant les directives en matière de préservation de la marge L'attitude et les moyens mis en œuvre favorisent la continuité de la relation commerciale	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Libellé abrégé	Code Titre Professionnel	Type de document	Version	Date de mise à jour	Date dernier JO	Page
NTC	TP-00338	RC	05	22/01/2014	15/01/2014	7/24

Les <u>compétences professionnelles</u> du titre et les critères d'évaluation		Session Titre Professionnel - Modalités d'évaluation				
Compétences professionnelles	Critères d'évaluation	Evaluations complémentaires à l'Epreuve de synthèse Ou Questionnement à partir d'une annexe au DSPP	Epreuve de synthèse			Elément obligatoirement introduit dans l'entretien final
			Mise en situation professionnelle ou Présentation différée d'un projet	Questionnaire professionnel	Entretien technique	
Mettre en œuvre des actions de fidélisation et de développement de la clientèle	La mise en œuvre de la solution négociée est conforme au contrat de vente Le traitement des réclamations respecte l'intérêt des deux parties La relation commerciale est préservée et renforcée par la mise place d'actions commerciales et d'événementiels propices à la fidélisation et au développement de la clientèle	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>Gérer et optimiser l'activité commerciale sur un secteur géographique déterminé</b>						
Etudier l'état du marché pour adapter l'offre commerciale	L'analyse et la segmentation du marché sont réalisées de façon rationnelle et en conformité avec l'objectif de développement fixé L'identification des cibles est cohérente et correspond à la stratégie de développement commercial de l'entreprise Le fichier prospects/clients est cohérent et parfaitement renseigné Les propositions d'actions commerciales tiennent compte de l'environnement et de la concurrence	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Organiser un plan d'action commerciale en cohérence avec les besoins du marché	La prospection par téléphone est réalisée de façon rationnelle Les priorités, en matière de prospection et en fonction des objectifs fixés, sont correctement identifiées La mise en place d'actions commerciales est cohérente et coordonnée La solution proposée est acceptable	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Faire le bilan de son activité commerciale et rendre compte à sa hiérarchie	Le tableau de bord est actualisé Le bilan de chaque affaire est régulièrement et correctement réalisé Le compte-rendu élaboré à l'intention de la hiérarchie est réalisé de façon rationnelle et circonstanciée	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>Obligations réglementaires le cas échéant :</b> SANS OBJET						

Libellé abrégé	Code Titre Professionnel	Type de document	Version	Date de mise à jour	Date dernier JO	Page
NTC	TP-00338	RC	05	22/01/2014	15/01/2014	8/24



### 03. Le dispositif d'évaluation pour l'accès direct au titre (suite)

#### 3.3. Les compétences professionnelles transversales évaluées lors de la session du titre\*

Compétences transversales et critères d'évaluation		Rappel des modalités d'évaluation définies dans la Session Titre Professionnel				
Compétences transversales	Critères d'évaluation	Evaluations complémentaires à l'Epreuve de synthèse Ou Questionnement à partir d'une annexe au DSPP	Epreuve de synthèse			Elément obligatoirement introduit dans l'entretien final
			Mise en situation professionnelle ou Présentation différée d'un projet	Questionnaire professionnel	Entretien technique	
Mobiliser un comportement orienté client et une posture de service	L'écoute active est mise en œuvre La demande du client est prise en compte et réalisée avec réactivité et pertinence La réponse apportée à l'interlocuteur contribue à maintenir une relation chaleureuse, courtoise et durable	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Utiliser les technologies de l'information, les outils informatiques et/ou bureautiques	Les différents logiciels et matériels informatiques sont identifiés L'utilisation des outils, progiciels et espaces collaboratifs est effective et systématique	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

\* Il n'y a pas d'évaluation spécifique

Libellé abrégé	Code Titre Professionnel	Type de document	Version	Date de mise à jour	Date dernier JO	Page
NTC	TP-00338	RC	05	22/01/2014	15/01/2014	9/24

#### 4 - Conditions particulières de présence et d'intervention du jury propre au titre

##### Protocole d'intervention du jury propre au titre :

Le jury est présent pendant la deuxième partie de la mise en situation professionnelle. Un membre du jury assure le rôle du prospect.

##### Conditions particulières de composition du jury :

---

#### 5 - Conditions particulières de surveillance et de confidentialité prévues au cours de l'épreuve de synthèse

Une surveillance est requise pendant la première partie de la mise en situation professionnelle.

Libellé abrégé	Code Titre Professionnel	Type de document	Version	Date de mise à jour	Date dernier JO	Page
NTC	TP-00338	RC	05	22/01/2014	15/01/2014	10/24

## Annexe

### Plateau technique de la session Titre Professionnel

#### Titre professionnel : Négociateur(trice) Technico-Commercial(e)

➤ **Le(s) lieu(x) de déroulement de l'évaluation pour la session Titre Professionnel**

Toutes les épreuves se déroulent en centre organisateur.

➤ **Les locaux pour la session TP**

Désignation et description des locaux	Observations
Une salle pour la partie écrite de la mise en situation professionnelle. Deux bureaux ou salles, équipés des chaises et de tables, pour la partie orale de la mise en situation professionnelle.	---

Libellé abrégé	Code Titre Professionnel	Type de document	Version	Date de mise à jour	Date dernier JO	Page
NTC	TP-00338	RC	05	22/01/2014	15/01/2014	11/24

➤ **Les équipements pour la session TP**

<b>Désignation et description</b>	<b>Dotation collective évaluée pour un nombre de 12 candidat(s) maximum</b>	<b>Dotation individuelle</b>
Postes de travail	1 imprimante (en réseau) 1 photocopieur 1 tableau blanc ou papier un poste téléphonique dans chaque salle	1 poste informatique équipé d'un tableur et d'un traitement de texte
Matière d'œuvre	Fournitures et consommables : agrafeuse, chemise, papier, stylos, markers	

Libellé abrégé	Code Titre Professionnel	Type de document	Version	Date de mise à jour	Date dernier JO	Page
NTC	TP-00338	RC	05	22/01/2014	15/01/2014	12/24



REFERENTIEL DE CERTIFICATION  
DES CERTIFICATS DE COMPETENCES PROFESSIONNELLES  
Négociateur(trice) Technico-Commercial(e)



# REFERENTIEL DE CERTIFICATION DES CERTIFICATS DE COMPETENCES PROFESSIONNELLES

## Négociateur(trice) Technico-Commercial(e)

### Les épreuves d'évaluation pour le candidat(e) aux Certificats de Compétences Professionnelles

#### CCP 1 - Prospector, présenter et négocier une solution technique

Modalités	Pour tout candidat	Compétences évaluées	Durée	Observations
Mise en situation professionnelle ou présentation différée d'un projet	<input checked="" type="checkbox"/>	Négocier une proposition commerciale et conclure la vente Détecter un besoin, le définir et concevoir une solution technique	05 h 20 mn	<p>La mise en situation comporte deux parties.</p> <p>Première partie (durée : 3 heures) : Le candidat analyse une situation professionnelle à partir de données fournies. Il a le choix entre deux contextes professionnels : l'un portant sur la commercialisation de produits industriels, et l'autre sur la vente de prestations de services. Il rédige sa note de synthèse destinée à son supérieur hiérarchique, et dans laquelle seront mentionnés tous les éléments-clés utiles pour la conception de sa proposition commerciale.</p> <p>Deuxième partie (durée : 1 h 20 mn). Pendant 80 minutes, le candidat prépare sa visite de prospection en dehors de la présence du jury. Il s'appuie sur sa note de synthèse, établie dans la première partie de la mise en situation pour rédiger son offre commerciale.</p> <p>Troisième partie (durée : 1 heure) Le candidat met en œuvre une démarche de prospection/vente. Un évaluateur assure le rôle du prospect. Le candidat dispose de : - 5 minutes pour prendre le rendez-vous avec le prospect par téléphone, - 55 minutes pour négocier avec le prospect sa proposition commerciale modifiée.</p>

Libellé abrégé	Code Titre Professionnel	Type de document	Version	Date de mise à jour	Date dernier JO	Page
NTC	TP-00338	RC	05	22/01/2014	15/01/2014	15/24

Modalités	Pour tout candidat	Compétences évaluées	Durée	Observations
Questionnaire professionnel	<input type="checkbox"/>	Sans Objet		---
Entretien technique	<input checked="" type="checkbox"/>	Prospecter un secteur géographique défini Mettre en œuvre des actions de fidélisation et de développement de la clientèle	00 h 30 mn	Le candidat commente sa méthode pour développer son activité sur le territoire à prospecter. Il décrit les opérations commerciales et publicitaires qu'il a mises en œuvre en vue d'accroître son activité. Les évaluateurs s'appuient sur un guide d'entretien pour questionner le candidat.
Questionnement à partir d'une annexe DSPP	<input type="checkbox"/>	Sans Objet	00 h 00 mn	---
Par candidat, durée de l'épreuve Dont devant binôme évaluateurs			05 h 50 mn 01 h 30 mn	

Libellé abrégé	Code Titre Professionnel	Type de document	Version	Date de mise à jour	Date dernier JO	Page
NTC	TP-00338	RC	05	22/01/2014	15/01/2014	16/24



## CCP 2 - Gérer et optimiser l'activité commerciale sur un secteur géographique déterminé

Modalités	Pour tout candidat	Compétences évaluées	Durée	Observations
Mise en situation professionnelle ou présentation différée d'un projet	<input type="checkbox"/>	Sans Objet		---
Questionnaire professionnel	<input type="checkbox"/>	Sans Objet		---
Entretien technique	<input checked="" type="checkbox"/>	Organiser un plan d'action commerciale en cohérence avec les besoins du marché Faire le bilan de son activité commerciale et rendre compte à sa hiérarchie Etudier l'état du marché pour adapter l'offre commerciale	01 h 00 mn	A partir d'un guide d'entretien, les évaluateurs questionnent le candidat sur sa méthode de collecte d'informations économiques et commerciales, l'organisation d'un plan commercial et l'élaboration du bilan de son activité commerciale.
Questionnement à partir d'une annexe DSPP	<input type="checkbox"/>	Sans Objet		---
Par candidat, durée de l'épreuve Dont devant binôme évaluateurs			01 h 00 mn 01 h 00 mn	

Libellé abrégé	Code Titre Professionnel	Type de document	Version	Date de mise à jour	Date dernier JO	Page
NTC	TP-00338	RC	05	22/01/2014	15/01/2014	17/24

Libellé abrégé	Code Titre Professionnel	Type de document	Version	Date de mise à jour	Date dernier JO	Page
NTC	TP-00338	RC	05	22/01/2014	15/01/2014	18/24

## ANNEXE AU RC TITRE ET CCP ÉTABLISSANT LES CORRESPONDANCES AVEC LA VERSION PRECEDENTE DU TITRE PROFESSIONNEL

**Tableau des correspondances avec les versions précédentes du TP**

N° CCP	NEGOCIATEUR ( TRICE) TECHNICO COMMERCIAL (E) NIVEAU III Arrêté du 07/05/2009	N° CCP	Négociateur(trice) Technico-Commercial(e) Arrêté du 23/12/2013
CCP 2	PRESENTER UNE SOLUTION TECHNIQUE ET NEGOCIER LA PROPOSITION COMMERCIALE.	CCP 1	Prospecter, présenter et négocier une solution technique
CCP 1	ELABORER UNE STRATEGIE DE GESTION DE SECTEUR ET METTRE EN OEUVRE LES ACTIONS COMMERCIALES.	CCP 2	Gérer et optimiser l'activité commerciale sur un secteur géographique déterminé

Libellé abrégé	Code Titre Professionnel	Type de document	Version	Date de mise à jour	Date dernier JO	Page
NTC	TP-00338	RC	05	22/01/2014	15/01/2014	19/24

## GLOSSAIRE DES MODALITES D'EVALUATION

### du Référentiel de Certification (RC)

#### EVALUATIONS COMPLEMENTAIRES OU ANNEXE AU DOSSIER DE SYNTHESE DE PRATIQUE PROFESSIONNELLE (DSPP)

❖ **Les évaluations complémentaires à l'Epreuve de synthèse**

Cette modalité s'applique à des cas particuliers que la spécialité du titre rend nécessaire : elle ne s'assimile à aucune autre catégorie d'évaluation, ni aux obligations réglementaires éventuelles précisées dans le Référentiel de Certification du titre professionnel considéré, et pour lesquelles une rubrique existe.

❖ **Le questionnement à partir d'une annexe au DSPP**

Il s'agit d'une réalisation particulière (dossier, objet...), dont le Référentiel de Certification précise qu'elle doit être annexée au Dossier de Synthèse de Pratique Professionnelle. Elle donne lieu à des questions spécifiques posées par le jury. Dans ce cas, la rubrique « Précisions pour le (la) candidat(e) issu(e) de la VAE » mentionne en quoi consistent ces annexes.

#### EPREUVE DE SYNTHESE

L'épreuve de synthèse peut consister en une mise en situation professionnelle ou en la présentation différée d'un projet. Elle peut également intégrer un questionnaire professionnel et/ou un entretien technique.

❖ **La mise en situation professionnelle**

Il s'agit d'une reconstitution qui s'inspire d'une situation professionnelle représentative de l'emploi visé par le titre. Elle s'appuie sur le plateau technique d'évaluation défini dans l'annexe du référentiel de certification.

❖ **La présentation différée d'un projet**

Lorsqu'une mise en situation professionnelle est impossible à réaliser, il peut y avoir présentation d'un projet ou d'une production réalisés dans le centre de formation ou en entreprise. Dans cette hypothèse, le candidat prépare ce projet ou cette production en amont de la session. Lorsqu'il est issu d'un parcours de Validation des Acquis de l'Expérience (VAE), les modalités de réalisation du projet sont précisées dans la rubrique « Précisions pour le (la) candidat(e) issu(e) de la VAE ».

❖ **Le questionnaire professionnel**

Il s'agit d'un questionnaire écrit passé sous surveillance et dans le temps de l'épreuve de synthèse. Cette modalité est nécessaire pour certains métiers lorsque la mise en situation ne permet pas d'attester de certaines compétences ou connaissances, telles des normes de sécurité. Les questions peuvent être de type questionnaire à choix multiples (QCM), semi-ouvertes ou ouvertes.

❖ **L'entretien technique**

L'entretien technique peut être prévu par le Référentiel de Certification. Sa durée et son périmètre de compétences sont précisés. Il permet si nécessaire d'analyser la mise en situation professionnelle et/ou d'évaluer une (des) compétence(s) particulière(s).

Libellé abrégé	Code Titre Professionnel	Type de document	Version	Date de mise à jour	Date dernier JO	Page
NTC	TP-00338	RC	05	22/01/2014	15/01/2014	20/24

## L'ENTRETIEN FINAL

❖ **L'entretien final avec le jury est obligatoire. Il permet au jury de s'assurer, que le candidat possède :**

- La compréhension et la vision globale du métier quel qu'en soit le contexte d'exercice,
- La connaissance et l'appropriation de la culture professionnelle et des représentations du métier,

Dans certains cas, il peut couvrir l'évaluation de certaines compétences professionnelles du titre lorsque le Référentiel de Certification le mentionne.

Lors de l'entretien final, le jury dispose de l'ensemble du dossier du candidat, dont son Dossier de Synthèse de Pratique Professionnelle (DSPP).

\*\*\*\*\*

Chaque modalité d'évaluation, identifiée dans le RC comme partie de la session d'évaluation du titre, donne lieu à instrumentation dans le Dossier Technique d'Evaluation (pour le candidat, le jury et le centre organisateur).

Libellé abrégé	Code Titre Professionnel	Type de document	Version	Date de mise à jour	Date dernier JO	Page
NTC	TP-00338	RC	05	22/01/2014	15/01/2014	21/24



**Reproduction interdite**

Article L 122-4 du code de la propriété intellectuelle

"Toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause est illicite. Il en est de même pour la traduction, l'adaptation ou la transformation, l'arrangement ou la reproduction par un art ou un procédé quelconque."

