

Commerce et distribution (fiche nationale)

RNCP40306 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Sigle	Licence Professionnelle — Licence professionnelle
Code(s) NSF	312
Formacode(s)	34566, 34573
Code(s) ROME	D1503, D1301, D1502
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	31/12/2029

Certificateur(s)

MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE · SIRET : 11004401300040

UNIVERSITE CLERMONT AUVERGNE · SIRET : 13002806100013

UNIVERSITE GUSTAVE EIFFEL · SIRET : 13002612300013

UNIVERSITE DE RENNES · SIRET : 13003051300019

CY CERGY PARIS UNIVERSITE · SIRET : 13002597600015

UNIVERSITE D ARTOIS · SIRET : 19624401600016

UNIVERSITE DE LA REUNION · SIRET : 19974478000016

UNIVERSITE BOURGOGNE EUROPE · SIRET : 93823061200013

UNIVERSITE DE LA GUYANE · SIRET : 13002059700014

UNIVERSITE DE MONTPELLIER · SIRET : 13002979600013

UNIVERSITE D'ANGERS · SIRET : 19490970100303

UNIVERSITE DIJON BOURGOGNE · SIRET : 19211237300019

UNIVERSITE DE BORDEAUX · SIRET : 13001835100010

UNIVERSITE PARIS-SACLAY · SIRET : 13002602400054

<https://www.universite-paris-saclay.fr/>

UNIVERSITE DE LORRAINE · SIRET : 13001550600012

UNIVERSITE GRENOBLE ALPES · SIRET : 13002608100013

UNIVERSITE VERSAILLES ST QUENTIN YVELINE · SIRET : 19781944400013

UNIVERSITE PARIS EST CRETEIL VAL DE MARNE · SIRET : 19941111700013

INSTITUT POLYTECHNIQUE DE GRENOBLE (IPG) - INP GRENOBLE · SIRET : 19381912500017

<https://ensimag.grenoble-inp.fr/>

UNIVERSITE DE LILLE · SIRET : 13002975400012

UNIVERSITE BREST BRETAGNE OCCIDENTALE (UBO) · SIRET : 19290346600014

UNIVERSITE AMIENS PICARDIE JULES VERNE · SIRET : 19801344300017

UNIVERSITE DE TOULOUSE · SIRET : 93827139200012

INSTITUT NATIONAL UNIVERSITAIRE JEAN-FRANCOIS CHAMPOLLION · SIRET : 19811201300018

UNIVERSITE COTE D'AZUR · SIRET : 13002566100013

UNIVERSITE DE ROUEN NORMANDIE · SIRET : 19761904200017

UNIVERSITE DE POITIERS · SIRET : 19860856400375

UNIVERSITE POLYTECHNIQUE HAUTS-DE-FRANCE (UPHF) · SIRET : 13002574500014

UNIVERSITE DES ANTILLES · SIRET : 19971585500011

UNIVERSITE PARIS 1 PANTHEON SORBONNE · SIRET : 19751717000019

UNIVERSITE DE NOUVELLE CALEDONIE · SIRET : 13000322100012

UNIVERSITE LYON 3 JEAN MOULIN · SIRET : 19692437700282

UNIVERSITE DE BREST · SIRET : 94129831700012

Partenaires habilités

10 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 3 à former et organiser l'évaluation et 7 à former.

Organisme	SIRET	Habilitation
ADEFSA CTRE FORMAT APPRENTIS DESCARTES	39089496200 054	Former et organiser l'évaluation
ASS DE GESTION DU CENTRE DE FORMATION D'APPRENTIS SUPERIEUR DE BOURGOGNE	50876465100 024	Former
ASS DE GESTION DU CENTRE DE FORMATION D'APPRENTIS SUPERIEUR DE BOURGOGNE	50876465100 032	Former
CENTRE D'ETUDES UNIVERSITAIRES DE BOURG ET DE L'AIN	39289474700 022	Former et organiser l'évaluation
CFP ECOLE NANTAISE DE COMMERCE-ENC	44229373400 012	Former
FORMA SUP ARL	43903961100 025	Former
FORMASUP AUVERGNE	49171064600 036	Former et organiser l'évaluation
FORMASUP NORD-PAS DE CALAIS	42813525500 050	Former
INSTITUT SUP FORMATION FRUITS LEGUMES	39282033800 029	Former
UNIVERSITE DE LORRAINE	13001550600 012	Former

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La licence professionnelle est un diplôme national de l'enseignement supérieur qui confère à son titulaire le grade de licence. Elle confère les mêmes droits à tous ses titulaires, quel que soit l'établissement qui l'a délivrée.

La licence professionnelle poursuit un objectif d'insertion professionnelle et elle est organisée pour favoriser la formation tout au long de la vie.

La licence professionnelle favorise la personnalisation des parcours de formation et offre des dispositifs d'accompagnement pédagogique, en tenant compte de la diversité et des spécificités des publics accueillis en formation initiale et en formation continue.

Le secteur socio-économique de la grande distribution et du commerce physique est, traditionnellement, un secteur avec de forts besoins de recrutement notamment sur les métiers de manager de rayon. Cette licence professionnelle permet de certifier les compétences à la fois commerciales, de gestion et de management attendues par les employeurs de ce secteur sur ce type d'emploi. Les diplômés seront capables de maximiser le chiffre d'affaires de leur rayon ou point de vente en animant une équipe et en s'adaptant à la zone de chalandise et aux tendances de

consommation. Ils devront par ailleurs mettre en œuvre les stratégies omnicanales des enseignes.

A travers des échanges réguliers et formalisés avec les partenaires professionnels, des évolutions du métier sont identifiées (ex manager du drive, omnicanalité...) dans certaines enseignes majeures du secteur et exprimées, ensuite, en compétences pour favoriser l'employabilité des diplômés.

ACTIVITÉS VISÉES

- Développement de la performance commerciale du point de vente, du rayon
- Conception et gestion des animations commerciales
- Gestion des commandes, des stocks et des approvisionnements
- Gestion de la relation client dans un contexte omnicanal
- Gestion du point de vente, du rayon
- Prévention de la démarque inconnue
- Gestion des plannings
- Management et animation d'équipe (recrutement, organisation du travail, formation, évaluation...)

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Compétences transversales

- Utiliser les outils numériques de référence et les règles de sécurité informatique pour acquérir, traiter, produire et diffuser de l'information ainsi que pour collaborer en interne et en externe
- Identifier et sélectionner avec esprit critique diverses ressources dans son domaine de spécialité pour documenter un sujet
- Analyser et synthétiser des données en vue de leur exploitation
- Développer une argumentation avec esprit critique
- Se servir aisément des différents registres d'expression écrite et orale de la langue française
- Communiquer par oral et par écrit, de façon claire et non ambiguë, dans au moins une langue étrangère
- Identifier et situer les champs professionnels potentiellement en relation avec les acquis de la mention ainsi que les parcours possibles pour y accéder
- Caractériser et valoriser son identité, ses compétences et son projet professionnel en fonction d'un contexte
- Identifier le processus de production, de diffusion et de valorisation des savoirs
- Situer son rôle et sa mission au sein d'une organisation pour s'adapter et prendre des initiatives
- Travailler en équipe et en réseau ainsi qu'en autonomie et responsabilité au service d'un projet
- Analyser ses actions en situation professionnelle, s'autoévaluer pour améliorer sa pratique
- Respecter les principes d'éthique, de déontologie et de responsabilité sociale et environnementale
- Prendre en compte la problématique du handicap et de l'accessibilité dans chacune de ses actions professionnelles

Compétences spécifiques de la mention

- Constituer l'offre du rayon, du point de vente au regard des tendances et du positionnement du magasin sur la zone de chalandise afin de répondre aux attentes de la clientèle
- Définir un plan d'actions commerciales en tenant compte des objectifs commerciaux de l'entreprise afin de développer la performance économique du rayon, du point de vente
- Analyser les tableaux de bords en suivant les indicateurs clés afin de veiller à l'atteinte des objectifs commerciaux fixés et à la rentabilité du rayon, du point de vente
- Mettre en œuvre, le cas échéant, des actions correctives en adaptant le plan d'action initialement défini pour atteindre les objectifs commerciaux fixés
- Veiller à la bonne tenue marchande de l'espace de vente afin de le rendre attractif en respectant les obligations commerciales et les règles d'Hygiène, Qualité, Sécurité et Environnement et en s'assurant de l'approvisionnement et du réassortiment du rayon, du point de vente
- Veiller à l'implantation des produits dans l'espace de vente en appliquant le plan merchandising afin de rendre le point de vente visuellement attrayant
- Théâtraliser l'espace de vente en créant une ambiance immersive afin de susciter des émotions positives chez les clients
- Veiller à la qualité de la relation client dans un environnement omnicanal en appliquant des techniques d'écoute active et en adoptant une posture servicielle afin de le fidéliser
- Gérer les commandes et les approvisionnements en lien avec les fournisseurs ou la centrale d'achat en anticipant les flux commerciaux afin d'assurer la disponibilité des produits
- Garantir une gestion efficiente des stocks en veillant à une rotation optimale des approvisionnements de marchandise et produits afin d'éviter toute rupture de stocks ou tout surstockage

- Contribuer, le cas échéant, aux négociations avec des fournisseurs de proximité en suivant les directives commerciales de l'entreprise afin d'assurer un approvisionnement en produit locaux dans le cadre d'une consommation éco-responsable
 - Veiller à sécurisation des produits en respectant les procédures internes afin de lutter contre la démarque inconnue
 - Organiser le travail de l'équipe en planifiant leurs activités et en répartissant les tâches afin de s'adapter à la fréquentation commerciale du magasin
 - Piloter l'équipe en l'informant des orientations commerciales du magasin et en fixant des objectifs individuels et collectifs aux collaborateurs afin d'assurer la performance du rayon
 - Accompagner les collaborateurs dans leur activité au quotidien en le coachant afin de les faire monter en compétences et d'atteindre les objectifs fixés
 - Motiver l'équipe en donnant du sens au projet commercial du magasin afin de favoriser la performance commerciale
 - Animer des réunions d'équipe en organisant des briefs et debriefs quotidiens pour les informer de l'activité commerciale du rayon
 - Contribuer à la gestion des ressources humaines : identification des besoins en personnels et en compétences, recrutement, réalisation des entretiens d'évaluation, participation à la définition du plan de formation de l'équipe
 - Appréhender les règles légales, conventionnelles et d'entreprise en matière de gestion sociale afin de les appliquer
- Dans certains établissements, d'autres compétences spécifiques peuvent permettre de décliner, préciser ou compléter celles proposées dans le cadre de la mention au niveau national.
- Pour en savoir plus se reporter au site de l'établissement.

Blocs de compétences

RNCP40306BC01 — Utiliser les outils numériques de référence

LISTE DE COMPÉTENCES

Utiliser les outils numériques de référence et les règles de sécurité informatique pour acquérir, traiter, produire et diffuser de l'information ainsi que pour collaborer en interne.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Chaque certificateur accrédité met en œuvre les modalités qu'il juge adaptées : rendu de travaux, mise en situation, évaluation de projet, etc.

Ces modalités d'évaluation peuvent être adaptées en fonction de la voie d'accès à la certification.

RNCP40306BC02 — Exploiter des données à des fins d'analyse

LISTE DE COMPÉTENCES

- Identifier et sélectionner avec esprit critique diverses ressources dans son domaine de spécialité pour documenter un sujet
- Analyser et synthétiser des données en vue de leur exploitation
- Développer une argumentation avec esprit critique

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Chaque certificateur accrédité met en œuvre les modalités qu'il juge adaptées : rendu de travaux, mise en situation, évaluation de projet, etc.

Ces modalités d'évaluation peuvent être adaptées en fonction de la voie d'accès à la certification.

RNCP40306BC03 — S'exprimer et communiquer à l'oral, à l'écrit, et dans au moins une langue étrangère

LISTE DE COMPÉTENCES

- Se servir aisément des différents registres d'expression écrite et orale de la langue française
- Communiquer par oral et par écrit, de façon claire et non ambiguë, dans au moins une langue étrangère

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Chaque certificateur accrédité met en œuvre les modalités qu'il juge adaptées : rendu de travaux, mise en situation, évaluation de projet, etc.

Ces modalités d'évaluation peuvent être adaptées en fonction de la voie d'accès à la certification.

RNCP40306BC04 — Se positionner vis à vis d'un champ professionnel

LISTE DE COMPÉTENCES

- Identifier et situer les champs professionnels potentiellement en relation avec les acquis de la mention ainsi que les parcours possibles pour y accéder
- Caractériser et valoriser son identité, ses compétences et son projet professionnel en fonction d'un contexte
- Identifier le processus de production, de diffusion et de valorisation des savoirs

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Chaque certificateur accrédité met en œuvre les modalités qu'il juge adaptées : rendu de travaux, mise en situation, évaluation de projet, etc.

Ces modalités d'évaluation peuvent être adaptées en fonction de la voie d'accès à la certification.

RNCP40306BC05 — Agir en responsabilité au sein d'une organisation professionnelle

LISTE DE COMPÉTENCES

- Situer son rôle et sa mission au sein d'une organisation pour s'adapter et prendre des initiatives
- Travailler en équipe et en réseau ainsi qu'en autonomie et responsabilité au service d'un projet
- Analyser ses actions en situation professionnelle, s'autoévaluer pour améliorer sa pratique
- Respecter les principes d'éthique, de déontologie et de responsabilité sociale et environnementale
- Prendre en compte la problématique du handicap et de l'accessibilité dans chacune de ses actions professionnelles

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Chaque certificateur accrédité met en œuvre les modalités qu'il juge adaptées : rendu de travaux, mise en situation, évaluation de projet, etc.

Ces modalités d'évaluation peuvent être adaptées en fonction de la voie d'accès à la certification.

RNCP40306BC06 — Développer la performance commerciale du rayon, du point de vente

LISTE DE COMPÉTENCES

- Constituer l'offre du rayon, du point de vente au regard des tendances et du positionnement du magasin sur la zone de chalandise afin de répondre aux attentes de la clientèle
- Définir un plan d'actions commerciales en tenant compte des objectifs commerciaux de l'entreprise afin de développer la performance économique du rayon, du point de vente
- Analyser les tableaux de bords en suivant les indicateurs clés afin de veiller à l'atteinte des objectifs commerciaux fixés et à la rentabilité du rayon, du point de vente
- Mettre en œuvre, le cas échéant, des actions correctives en adaptant le plan d'action initialement défini pour atteindre les objectifs commerciaux fixés

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Chaque certificateur accrédité met en œuvre les modalités qu'il juge adaptées : rendu de travaux, mise en situation, évaluation de projet, etc.

Ces modalités d'évaluation peuvent être adaptées en fonction de la voie d'accès à la certification.

RNCP40306BC07 — Veiller à l'attractivité de la surface de vente et à la satisfaction client

LISTE DE COMPÉTENCES

- Veiller à la bonne tenue marchande de l'espace de vente afin de le rendre attractif en respectant les obligations commerciales et les règles d'Hygiène, Qualité, Sécurité et Environnement et en s'assurant de l'approvisionnement et du réassortiment du rayon, du point de vente
- Veiller à l'implantation des produits dans l'espace de vente en appliquant le plan merchandising afin de rendre le point de vente visuellement attrayant
- Théâtraliser l'espace de vente en créant une ambiance immersive afin de susciter des émotions positives chez les clients
- Veiller à la qualité de la relation client dans un environnement omnicanal en appliquant des techniques d'écoute active et en adoptant une posture servicielle afin de le fidéliser

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Chaque certificateur accrédité met en œuvre les modalités qu'il juge adaptées : rendu de travaux, mise en situation, évaluation de projet, etc.

Ces modalités d'évaluation peuvent être adaptées en fonction de la voie d'accès à la certification.

RNCP40306BC08 — Gérer les stocks et les approvisionnements

LISTE DE COMPÉTENCES

- Gérer les commandes et les approvisionnements en lien avec les fournisseurs ou la centrale d'achat en anticipant les flux commerciaux afin d'assurer la disponibilité des produits
- Garantir une gestion efficace des stocks en veillant à une rotation optimale des approvisionnements de marchandise et produits afin d'éviter toute rupture de stocks ou tout surstockage
- Contribuer, le cas échéant, aux négociations avec des fournisseurs de proximité en suivant les directives commerciales de l'entreprise afin d'assurer un approvisionnement en produit locaux dans le cadre d'une consommation éco-responsable
- Veiller à sécurisation des produits en respectant les procédures internes afin de lutter contre la démarque inconnue

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Chaque certificateur accrédité met en œuvre les modalités qu'il juge adaptées : rendu de travaux, mise en situation, évaluation de projet, etc.

Ces modalités d'évaluation peuvent être adaptées en fonction de la voie d'accès à la certification.

RNCP40306BC09 — Manager et animer une équipe

LISTE DE COMPÉTENCES

- Organiser le travail de l'équipe en planifiant leurs activités et en répartissant les tâches afin de s'adapter à la fréquentation commerciale du magasin
- Piloter l'équipe en l'informant des orientations commerciales du magasin et en fixant des objectifs individuels et collectifs aux collaborateurs afin d'assurer la performance du rayon
- Accompagner les collaborateurs dans leur activité au quotidien en le coachant afin de les faire monter en compétences et d'atteindre les objectifs fixés
- Motiver l'équipe en donnant du sens au projet commercial du magasin afin de favoriser la performance commerciale
- Animer des réunions d'équipe en organisant des briefs et debriefs quotidiens pour les informer de l'activité commerciale du rayon
- Contribuer à la gestion des ressources humaines : identification des besoins en personnels et en compétences, recrutement, réalisation des entretiens d'évaluation, participation à la définition du plan de formation de l'équipe
- Appréhender les règles légales, conventionnelles et d'entreprise en matière de gestion sociale afin de les appliquer

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Chaque certificateur accrédité met en œuvre les modalités qu'il juge adaptées : rendu de travaux, mise en situation, évaluation de projet, etc.

Ces modalités d'évaluation peuvent être adaptées en fonction de la voie d'accès à la certification.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

47.0 : Commerce de détail à l'exclusion des automobiles et des motocycles

47.1 : Commerce de détail en magasin non spécialisé

47.5 : Commerce de détail d'autres équipements du foyer en magasin spécialisé

47.6 : Commerce de détail de biens culturels et de loisirs en magasin spécialisé

47.11 : Commerce de détail alimentaire

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Manager de rayon/ Chef de rayon
- Adjoint Manager de Rayon (en fonction de la taille des sites)
- Assistant Directeur de magasin
- Adjoint Responsable d'un point de vente
- Responsable d'un point de vente

Après 3 à 5 années d'expérience professionnelle, les diplômés pourront accéder à des postes de :

- Chef de secteur en hypermarché
- Responsable de point de vente de moyenne surface

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Faible (2/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 2 sur 5.
Facteurs principaux	Intensité d'embauche, Manque de main-d'œuvre disponible, Conditions de travail contraignantes
Salaire médian (mensuel)	2 120 €
Familles professionnelles (FAP)	R3X80 — Maîtrise des magasins · tension 2/5 (Faible) R4X92 — Cadres du management des magasins · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	5 719
Jugés difficiles à recruter	33 %
Emplois saisonniers	19 %
Familles professionnelles (FAP)	R3X80 — Maîtrise des magasins R4X92 — Cadres du management des magasins

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Leur composition comprend :

- une moitié d'enseignants-chercheurs, d'enseignants ou de chercheurs participant à la formation
- des professionnels qualifiés ayant contribué aux enseignements
- des professionnels qualifiés n'ayant pas contribué aux enseignements

COMPOSITION DU JURY — VAE

Articles L6411-1 à L6423-3 du Code du travail

ACCESSIBLE EN OUTRE-MER

Nouvelle-Calédonie

Financement en alternance (NPEC)

Niveau de prise en charge d'un contrat d'apprentissage par les OPCO, fixé par France compétences par branche professionnelle (CPNE).

Prise en charge usuelle	7 700 €
Selon la branche	6 000 € – 7 990 €
Prise en charge	Branches concernées
7 700 €	Valeur par défaut · 175 branches
7 990 €	CPNE Boulangerie-pâtisserie industrielles, CPNE FP Commerce de Détail de l'Horlogerie Bijouterie, CPNE de la branche boucherie, CPNE des Métiers de la Transformation des Grains, CPNE du commerce de détail alimentaire non spécialisé
7 000 €	CPNE Branche Caisse d'Epargne, CPNE Branche Caoutchouc, CPNE chimie, CPNE de la branche Banque Populaire

7 931 €	CPNEFP Habillement succursaliste, CPNEFP Import-Export, CPNEFP de l'habillement, mercerie, chaussure et jouet
6 000 €	CNPE de la Plasturgie et des Composites, CPNEFP Carrières et matériaux, CPNEFP de la métallurgie
7 604 €	CPNEFP des commerces et services de l'audiovisuel, de l'électronique et de l'équipement ménager, CPNEFP du Négoce de l'ameublement
7 927 €	CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat
7 916 €	CPNE des Télécoms
7 834 €	CPNEFP Sports Loisirs
7 600 €	CPNEF de la Publicité
7 556 €	CPNE désinfection, désinsectisation et dératisation
7 500 €	CPNE FP Branche des magasins du Bricolage
7 440 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil
7 200 €	CPNEFP de la branche des distributeurs conseils hors domicile
6 761 €	CPNEFP des jardineries et graineteries

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	31/12/2029
Date de dernière délivrance possible	31/12/2033

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS
RNCP29740

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.cyu.fr/>
<https://www.grenoble-inp.fr/>
<https://www.u-picardie.fr/>
<https://www.univ-brest.fr/fr>
<https://www.uca.fr/>
<https://univ-cotedazur.fr/>
<https://www.univ-artois.fr/>
<https://www.univ-angers.fr/>
<https://www.u-bordeaux.fr/>
<https://www.univ-reunion.fr/>
<https://www.univ-lille.fr/>
<https://www.univ-lorraine.fr/>
<https://www.umontpellier.fr/>
<https://unc.nc/>
<https://www.univ-poitiers.fr/>
<https://www.univ-rennes.fr/>
<https://www.univ-rouen.fr/>
<https://www.univ-tlse3.fr/>
<https://www.uvsq.fr/>
<http://www.univ-ag.fr/>

<https://www.u-bourgogne.fr/>
<https://www.univ-grenoble-alpes.fr/>
<https://www.univ-gustave-eiffel.fr/>
<https://www.univ-lyon3.fr/>
<https://www.panthéonsorbonne.fr/>
<https://www.u-pec.fr/>
<https://www.universite-paris-saclay.fr/>
<https://www.uphf.fr/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/40306/>

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	13
Organismes gestionnaires (CFA)	10
Organismes formateurs	10
Régions couvertes	7
Départements couverts	10
Organismes certifiés Qualiopi	10
Sessions	de 09/2026 à 09/2027

Catalogue des formations en apprentissage — réseau des Carif-Oref. Sans frais pour l'alternant : formation financée par l'OPCO de la branche (NPEC).