



FACULTE des SCIENCES PHARMACEUTIQUES

Syllabus et

Modalités de contrôle des connaissances (MCC)

Licences Professionnelles

Approuvés par :

La Commission Pédagogique 23/06/2020

Le Conseil de Faculté 02/07/2020

ANNEES UNIVERSITAIRES 2020-2021

Licences professionnelles

CONSEILLER EN PRODUITS DERMO-COSMETIQUES

VITICULTURE, ŒNOLOGIE, INNOVATION & MONDIALISATION

Licence Professionnelle

« Conseil et promotion des Produits Dermo Cosmétiques »

Responsable:

Cendrine Cabou

Volume horaire Total : 450 h

- Théorique : 270 h

- Dirigé : 132 h

- Pratique : 48 h

Volume total horaire stage : entre 12 et 16 semaines

Alternance (activité salariée en entreprise) : 30 semaines (minimum)

Débouchés :

Conseiller (-ère) de vente, Délégué (-e) commercial (-e) spécialisé (-e), responsable ou adjoint (-e) d'espace de vente, Animateur (-trice), Formateur (-trice), technicien (-ne) en exploration clinique.

Enseignants participant à la Formation :

D.Cussac, L.Lefèvre, K.Reybier, F. Taboulet, N. Fabre, S. Cazalbou, C. Cabou, F. Brouillet, A. Tourrette, S. Deneve, D. Mottay, S. Lalande, AC. Le Lamer, G.Marti, Jan Sudor...

Personnalités Extérieures :

D. Akriche, F. Martin, V. Bonzon, Y. Gall, E. Rousselière, T. Courtot, I. Olibet, C. Cimarosti, ...

Nombre d'Etudiants :

Minimum : 12

Maximum : 24

Mode de Sélection :

Sur dossier et entretien

Public visé :

Le public d'étudiants de la licence professionnelle de dermo-cosmétique est avant tout issu de L2 (Physique, Chimie et Sciences de la vie) et s'étend aussi aux étudiants diplômés IUT (DUT), BTS, BTSA, DEUST, préparateurs en pharmacie et à la formation continue à condition que leurs connaissances scientifiques de bases soient suffisantes. L'équipe pédagogique pourra proposer, après évaluation du candidat, une mise à niveau mais aussi une validation des acquis de l'expérience.

Objectifs de la Formation :

Former les étudiants pour exercer sans autres formations, toutes activités concernant le produit cosmétique, de sa conception à sa fabrication et en particulier le conseil dans les pharmacies, les espaces spécialisés, les grands magasins et les chaînes franchisées. Leur formation permettra également de gérer des points de vente spécialisés, de former et d'animer un réseau de délégués commerciaux.

Programme Détaillé :

Voir modalité de Contrôle des Connaissances ci-dessous

Etudiants inscrits en formation initiale ou continue :

1. Enseignements théoriques (septembre – avril) : 450 h
2. Stage en Entreprise (avril –juillet)

Etudiants suivant la formation en alternance :

Les enseignements théoriques se déroulent sur la même période que le groupe en formation initiale ou continue. Le volume horaire total de la formation théorique est de 450 h. La formation comprend des semaines d'activités salariées en entreprise interrompues par période de 1 à 2 semaines par des enseignements théoriques.

Modalités de contrôle des connaissances :

Session 1

Semestre 1 : enseignements théoriques (450h)

Les connaissances sont évaluées sous la forme d'un oral de 15minutes ou d'un contrôle terminal écrit d'une durée d'1h30. Ces évaluations donnent lieu à une note s u r 20 points par UE. Pour le calcul de la moyenne du semestre, les UEs sont affectées d'un coefficient qui correspond au nombre d'ECTS. Le semestre est validé des lorsque la moyenne est supérieure ou égale à 10/20 et que l'étudiant n'est absent à aucun contrôle terminal d'UE.

	UE1	UE2	UE3	UE4	UE5	UE6	UE7
coefficient	6	6	4.5	2	4,5	3.5	3,5

Semestre 2 : stage et projet tuteuré

Les étudiants qui effectuent un stage rédigent un rapport de stage ainsi qu'un projet tuteuré.

Les étudiants suivant la formation en alternance rédigent leur mémoire professionnel ainsi que leur projet tuteuré.

Les 2 documents sont soutenus devant un jury composé de membres de l'équipe pédagogique et de membres invités (industriels et tuteurs privés). L'oral dure 30 minutes:10 minutes pour la présentation du rapport de stage (ou mémoire professionnel), 10 minutes pour la présentation du projet tuteuré et 10 minutes de questions de la part du jury.

Modalités d'évaluation du projet tuteuré: le jury évalue respectivement le document (note sur 20) et la soutenance orale (note sur 20) selon une grille d'évaluation. La note terminale comprend la note d'écrit (50% de la note terminale) et la note de soutenance (50% de la note terminale). La note terminale est affectée du coefficient 10 pour le projet tuteuré. Les notes supérieures à 10 sont reportées pour la 2^o session et avec 50-50 pour la 2^o session.

Modalités d'évaluation du stage (ou mémoire professionnel): le jury évalue respectivement le document (note sur 20) et l'exposé oral (note sur 20) selon une grille d'évaluation. La note terminale comprend la note d'écrit (50% de la note terminale) et la note de soutenance (50% de la note terminale). La note terminale pour le stage (ou mémoire professionnel pour les alternants) est affectée du coefficient 20. Les notes supérieures à 10 sont reportées pour la 2^o session et avec 50-50 pour la 2^o session.

Le semestre est validé, dès lors que la moyenne pondérée est supérieure ou égale à 10/20.

La licence s'obtient par la validation des 2 semestres.

Session 2

Un étudiant ajourné conserve le bénéfice des notes lorsque supérieures ou égale à 10/20.

Rapport de stage (ou mémoire professionnel), et, projet tuteuré : soumission de nouveaux rapports et nouvelle soutenance orale.

Pour les étudiants en alternance

La licence s'obtient par la validation des enseignements théoriques, du projet tuteuré, mémoire professionnel (session 1 et/ou 2) et, l'accomplissement du contrat de travail en entreprise.

UE	Crédits ECTS	Compétences attendues	Disciplines concernées
UE 1 : Les Produits et la formulation galénique	6	Analyser et apprécier la qualité des matières premières et les composants des produits dermo-cosmétiques et expliquer leurs rôles dans la formulation	<ul style="list-style-type: none"> • Matières premières, formes galéniques et formulation • Notions générales des méthodes d'analyse et de contrôle de qualité des matières premières et du produit fini • Analyse sensorielle
UE 2 : Les types de peau, les dermatoses et les actifs	6	Identifier les types de peau, les affections associées, et expliquer les effets des composants d'un produit dermo-cosmétique sur la peau.	<ul style="list-style-type: none"> • Physiologie cutanée • Les produits et les actifs (différentes classes, propriétés, indications et mode d'emploi) • Matières premières et actifs en phytocosmétique • Dermatologie • Alimentation et santé de la peau et des phanères
UE 3 : Marketing, formation/animation, techniques de ventes	4,5	Proposer l'offre la plus adaptée au besoin identifié. Informer, vendre et fidéliser en s'adaptant au profil de l'interlocuteur. Former sur l'utilisation et l'action des produits.	<ul style="list-style-type: none"> • Introduction au marketing, marketing stratégique • Communication et relations humaines, expression orale et techniques de vente • Formation • Animation • Négociation commerciale • Merchandising
UE 4 : Cadre juridique des produits dermo-cosmétiques, essais cliniques et cosmétovigilance	2	Favoriser le bon usage des produits et adapter l'information en tenant compte du cadre juridique	<ul style="list-style-type: none"> • Cadre juridique du produit dermo-cosmétique et des compléments alimentaires • La distribution sélective • Essais cliniques, toxicologie et intolérance aux cosmétiques • Cosmétovigilance
UE 5 : Conseils et protocoles de soins	4,5	Formuler un conseil et élaborer un protocole de soins en fonction de la propriété des produits, des besoins et de la typologie de la clientèle	<ul style="list-style-type: none"> • Le conseil et les protocoles de soins • Les tendances beauté (marques et modes) • Les outils de diagnostic de la peau et des phanères • Les parfums • Le maquillage

<p align="center">UE 6 : Management et Gestion d'entreprise</p>	<p align="center">3,5</p>	<p>Analyser les ventes et effectuer la gestion administrative et comptable du point de vente. Optimiser la communication et la commercialisation grâce à l'utilisation des outils numériques.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Economie d'entreprise • Gestion comptable • Introduction au management d'entreprise, le management d'équipe • Le Marketing digital • Droit social • Analyse de CV, entretien d'embauche, lettre de motivation, e-reputation
<p align="center">UE 7 : Communication et conseils dermo- cosmétiques en anglais</p>	<p align="center">3,5</p>	<p align="center">S'exprimer et communiquer en anglais et adapter le langage au profil de l'interlocuteur</p>	
<p>Stage ou alternance</p>	<p align="center">20</p>	<p align="center">Stage : 12 et 16 semaines Alternance : 30 semaines minimum</p>	
<p>Projet tuteuré</p>	<p align="center">10</p>	<p align="center">Projet en adéquation avec une activité en entreprise, rédaction d'un document</p>	

Licence Professionnelle

Viticulture, œnologie, innovation et mondialisation

Responsable :

Professeur Jean-Pierre SOUCHARD

Volume horaire Total : 480 h

- Théorique : 260 h
- Dirigé : 120 h
- Pratique : 100 h
- Projet tutoré : 120 h
- Volume horaire stage : entre 12 et 16 semaines

Débouchés :

Maître de chai, responsable technique qualité des vins, responsable d'unité de fabrication de vins, agent de maîtrise de cave coopérative, agent de maîtrise de maison de négoce, conseiller technique en génie des procédés de vinification, responsable d'exploitation viticole...

Enseignants participant à la Formation :

Souchard JP, Nepveu F, Reybier K, Bouajila J, Sudor J, Lamaze T, Contat M, Bachin P, Allard F, Montalan M, Arthus I

Personnalités Extérieures :

Taillandier P, Joanis C, Brandam C, Negny S, Hétruex G, Duquenne P, Urrutigoity M

Les enseignements se dérouleront majoritairement à l'EPLEFPA Cahors-Le Montat et certains jours à l'UPS, à raison d'un jour hebdomadaire en moyenne sur l'année.

Nombre d'Etudiants :

Minimum : 12

Maximum : 25

Mode de Sélection :

Sélection sur dossier
Entretien si nécessaire

Public visé :

L2 pharmacie ; L2 chimie (option chimie); L2 chimie, biologie, physique santé (mention chimie, biologie, physique, santé) ; L2 biochimie moléculaire (mention SVS) ; L2 microbiologie, agroBio-sciences (mention SVS)

Objectifs de la Formation :

La licence-pro « Vinovation et Mondialisation » s'appuie sur l'innovation et les techniques de pointe en vinification et production pour apporter les compétences nouvelles dont la filière viticoenologie a besoin pour produire et vendre des vins « standardisés » et des produits dérivés dans un marché concurrentiel et mondialisé.

Acquisition de nouveaux procédés de vinification et de gestion de production pour une industrialisation de la filière et accéder aux marchés internationaux. Afin de répondre à ce besoin de compétences nouvelles, du chai au service commercial, le programme du L3Pro « Vinovation et mondialisation » propose un ensemble d'enseignements portant sur :

- l'innovation en génie des procédés de vinification (micro-oxygénation, copeaux de bois, osmose inverse, flash-détente, filtration tangentielle, biocapteurs...),
- l'innovation en microbiologie (microorganisme immobilisés, flash-pasteurisation...),
- l'innovation en rationalisation de la production et gestion de projet (ordonnancement des chais, logistique...)
- les innovations biotechnologiques pour la fabrication de produits dérivés de la vigne ou de fruits (boissons fermentées, pétillantes, cosmétiques, alicaments...)

Des enseignements en marketing, réglementation et communication (anglais et(ou) espagnol) seront également dispensés.

Programme détaillé :

UE	Compétences attendues	Disciplines concernées	Durée totale /H	Modalités de l'enseignement
Statistique Informatique	Mise à niveau des étudiants en Statistique et Informatique	Statistique Informatique	15	Cours, TD, TP
Chimie biochimie du vin et analyse chimique	Mise à niveau des étudiants sur la genèse de la composition chimique des vins et les principales techniques analytiques permettant leur analyse	Chimie générale Biochimie Chimie analytique	35	Cours, TD, TP
Viticulture, microbiologie, vinification et analyse organoleptique	Mise à niveau des étudiants en Viticulture, vinification et analyse sensorielle	Viticulture, Microbiologie, Analyse organoleptique	35	Cours, TD, TP
Economie gestion marketing	Mise à niveau des étudiants en économie gestion et marketing	Economie Gestion Marketing	20	Cours, TD
UE	Compétences attendues	Disciplines concernées	Durée totale /H	Modalités de l'enseignement
Innovation génie des procédés	Développement de nouveaux procédés pour la fabrication de vins adaptés au marché (gestion de l'oxygène, micro- oxygénation, copeaux de bois, osmose inverse, filtration tangentielle, flash-détente, thermovinification, ...)	Physique Chimie biochimie	90	Cours, TD, TP
Innovation microbiologique	Utilisation de microorganismes immobilisés, techniques d'ébologie moléculaire, flash- pasteurisation pour optimiser les fermentations et la stérilisation.	Biochimie Microbiologie Biologie Moléculaire	30	Cours, TD, TP
UE	Compétences attendues	Disciplines concernées	Durée totale /H	Modalités de l'enseignement
Itinéraires technologiques pour la fabrication de produits dérivés de la vigne ou de fruits	Développement de nouveaux procédés pour la fabrication de boissons fermentées, eaux de vie (hydromel, vinaigre, ratafia...), boissons pétillantes, produits dérivés (cosmétiques, huiles, alicaments...)	Physique Chimie Génie des procédés Microbiologie	50	Cours, TD, TP
Gestion de la production et de l'innovation	Optimiser l'organisation: i/ de la production au niveau logistique et ordonnancement des chais, ii/ de nouveaux projets	Génie industriel	60	Cours, TD
UE	Compétences attendues	Disciplines concernées	Durée totale /H	Modalités de l'enseignement
Stratégie d'entreprise Management, Marketing viti-oecologique	Etre capable de gérer, développer une entreprise dans la filière viti/oenologie	Gestion, Management, Marketing	50	Cours, TD
Contrôle qualité, Certification qualité, Réglementation nationale européenne et internationale	Mise en place de l'adéquation qualité du produit / consommateur pour l'import et l'export	Contrôle qualité, Droit	30	Cours, TD

Communication, Vente, Dégustation, Langues GB et(ou), SP	Pouvoir animer en anglais et(ou) espagnol une dégustation/vente grand public de produits dérivés de la vigne	Langue Communication	30	Cours, TD
---	---	-------------------------	----	-----------

MODALITES DE CONTROLE DES CONNAISSANCES :

Les UE de mise à niveau donnent lieu à un examen écrit. Chaque UE possède un oral de rattrapage en session 2 si l'étudiant n'a pas la moyenne à l'écrit en session 1.

Les UE de spécialisation donnent lieu à un examen écrit (coefficient 1), un oral (mise en situation, cahier des charges) (coefficient 1) et un contrôle continu pendant les séances de travaux pratiques (coefficient 0,4). En session 2, les notes de contrôle continu sont conservées, les notes de théoriques inférieures à 10/20 sont à repasser.

Les modalités de compensation entre les UE sont les suivantes :

Les étudiants valident les UE par groupe. Ils doivent obtenir la moyenne dans chaque groupe au prorata des coefficients des UE.

Groupes d'UE	UE	Crédit ECTS
Mise à niveau	UE M1 : Statistique et informatique	1
	UE M2 : Chimie biochimie du vin et analyse chimique	4
	UE M3 : Viticulture, microbiologie, vinification et analyse organoleptique	4
	UE M4 : Economie gestion marketing	2
A	UE 1A Innovation génie des procédés	8
	UE 2 A Innovation Microbiologique	5
B	UE 1B Itinéraires technologiques pour la fabrication de produits dérivés de la vigne ou de fruits	3
	UE 2 B Gestion de la production et de L'innovation	3
C	UE 1 C Stratégie d'entreprise Management, Marketing viti-œnologique	4
	UE 2 C Contrôle qualité, Certification qualité, Réglementation Nationale Européenne et Internationale	3
	UE 3 C Communication, Vente, Dégustation, Langues Anglais et/ou, Espagnol	3
Stage	UE stage	13
Projet tutoré	UE projet tutoré	7