



FACULTE des SCIENCES PHARMACEUTIQUES

Syllabus et

Modalités de contrôle des connaissances (MCC)

Licences Professionnelles

Approuvés par :

La Commission Pédagogique du **07/06/2019**

Le Conseil de Faculté du **22/06/2019**

La C.F.V.U. du **03/07/2019**

**ANNEES UNIVERSITAIRES
2018-2019**

Licences professionnelles

CONSEILLER EN PRODUITS DERMO-COSMETIQUES

VITICULTURE, ŒNOLOGIE, INNOVATION & MONDIALISATION

Licence Professionnelle

« Conseiller en Produits Dermo Cosmétiques »

Responsable:

Cendrine Cabou

Volume horaire Total : 450 h

- Théorique : 267,5 h

- Dirigé : 120 h

- Pratique : 62,5 h

Volume total horaire stage : entre 12 et 16 semaines

Alternance (activité salariée en entreprise) : 29 à 30 semaines

Débouchés :

Conseiller, Délégué commercial spécialisé, responsable ou adjoint d'espace de vente, animateur, Formateur, visiteur médical spécialisé (domaine dermo-cosmétiques)

Enseignants participant à la Formation :

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

Personnalités Extérieures :

D. Akriche, B. Gomis, F. Martin, V. Bonzon, Y. Gall, E. Rousselière, T. Courtot, J. Martinet, M. Saurel, R. Brossard

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. La commission 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 28 à 29 semaines d'activité salariée en entreprise interrompues par période de 1 à 2 semaines pour les enseignements théoriques.

Modalités de contrôle des connaissances :

Session 1

Semestre 1 : enseignements théoriques (450h)

Un écrit d'1h30 sur 20. Les UE sont affectées d'un coefficient qui correspond au nombre d'ECTS. -Le semestre est validé des lors que la moyenne de 10/20 est obtenue et que l'étudiant n'es absent à aucun contrôle terminal d'Ue.

	UE1A	UE1B	UE2A	UE2B	UE3A	UE3B	UE4
coefficient	6	6	4.5	2	4	3.5	4

Semestre 2 : stage et projet tuteuré

Rapport de stage et dossier du projet tuteuré à présenter à l'oral. La note comprend une note sur le travail en entreprise et une note de présentation (rédaction du rapport et soutenance à l'oral)

Oral : 30 minutes dont 10 minutes de présentation du rapport de stage, 10 minutes de présentation du projet tuteuré et 10 minutes de questions.

Une note sur 20 pour le projet tuteuré (coefficient 10). Une note sur 20 pour le rapport de stage (coefficient 20). Le semestre est validé, des lors que la moyenne (pondérée stage, projet) de 10/20 est obtenue.

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

Session 2

Un étudiant ajourné conserve le bénéfice des notes du premier ou second semestre lorsque la moyenne est égale ou supérieure à 10/20.

Stage et projet tuteuré Nouveau rapport et nouvelle soutenance orale.

Alternance

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

MATIERES	EXAMENS						
	Epreuves Théoriques et Pratiques						
	ECTS	Coef. total	Durée épreuve	Forme	% contrôle continu	% contrôle	Coef.
1ER SEMESTRE :	30						
UE 1A Scientifique : Formulation	6	6	1h30	oral	20	80	8 2
UE 1B Scientifique : Peau et Phanères	6	6	1h30	Ecrit / Oral		100	6
UE 2 A Commercial	4,5	4.5	1h30	Ecrit / Oral	50	50	2.25 2.25
UE -3 Juridique	2	2	1h30	Ecrit / Oral		100	2
UE -4 Soins	4	4	1h30	Ecrit / Oral	50	50	2.2
UE -5 Gestion d'entreprise	3,5	3.5	1h30	Ecrit / Oral	40	60 -	2.1 1.4
UE -6 Anglais	4	4	1h30	Ecrit / Oral	100		4
2ème SEMESTRE :	30						
Projet tuteuré	10	10					
Rapport de stage	20	20					

UE	Crédits ECTS	Compétences attendues	Disciplines concernées
UE 1 A Scientifique: Formulation	6	Analyser et apprécier la qualité des matières premières et les composants des produits dermo-cosmétiques et expliquer leur rôle 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
UE 1 B Scientifique: Peau et Phanères	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 et bases de la pharmacologie • Dermatologie • Alimentation et santé de la peau et des phanères, compléments alimentaires • Essais cliniques, toxicologie et intolérance aux cosmétiques • Pharmacognosie, Phytothérapie • Analyse sensorielle
UE 2 A Commercial	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"> • Marketing • Communication et relations humaines, expression orale et psychologie du client • Techniques de vente • Formation et animation • Négociation commerciale
UE 3 Juridique	2	Favoriser le bon usage des produits et adapter l'information en tenant compte du cadre juridique	<ul style="list-style-type: none"> • Législation du produit dermo-cosmétique • Droit social • Recherche d'emploi, et rédaction de CV
UE 4 Soins	4	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"> • Les produits (différentes classes, propriétés, indications et mode d'emploi) • Le conseil et les protocoles de soins • Les tendances beauté (marques et modes) • Les parfums • Maquillage
UE 5 Gestion d'entreprise	3,5	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.	<ul style="list-style-type: none"> • Economie d'entreprise • Gestion comptable • Informatique et formation aux nouvelles technologies
UE 6 Anglais	4	S'exprimer et communiquer en anglais et adapter le langage au profil de l'interlocuteur	
Stage ou alternance	20	Stage : 12 et 16 semaines Alternance : 29 à 30 semaines	
Projet tuteuré	10	Travail thématique avec rédaction d'un document	

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 (en heures)	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 (en heures)	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 (en heures)	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 (en heures)	Modalités de l'enseignement
Stratégie d'entreprise Management, Marketing viti-oecologique	Etre capable de gérer, développer une entreprise dans la filière viti/oeno	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 1 A Innovation génie des procédés	8
	UE 2 A Innovation Microbiologique	5
B	UE 1 B 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