

<b>Fiche de travail UE Approfondissement en Dermopharmacie et Cosmétologie</b>
--------------------------------------------------------------------------------

Nombre d'ECTS de l'UE : 3 ECTS

UE :  obligatoire  librement choisie

Année (s) :  2<sup>ème</sup>  3<sup>ème</sup>  4<sup>ème</sup>  5<sup>ème</sup>  6<sup>ème</sup>

Filière(s) pour UE de pré-orientation 4<sup>ème</sup> année, UE de 5<sup>ème</sup> ou 6<sup>ème</sup> année :

Semestre(s) :  Automne  Printemps

Code Apogée :

Responsable(s) UE : J Resende de Azevedo
------------------------------------------

Type d'enseignement	Nb heures
Cours Magistraux (CM)	19 h
Enseignements Dirigés (ED)	5 h
Travaux Pratiques (TP)	12 h
Total du volume horaire	36 h

Programme – Contenu de l'UE :

Intitulé CM	Nombre d'heures	Intervenant* (sous réserve)
La peau saine et pathologique de l'enfance à l'âge adulte	4h	UCBL (F Hacard)
La cosmétologie au sein des produits de santé : réglementation et évaluation de la sécurité	4h	MA Bolzinger – B Fouillet
Le soleil tout au long de la vie : de la protection au vieillissement Le traitement de l'acné	3h	BIODERMA
Les eaux thermales et leurs bénéfices cutanés	2h	Avène
Les produits hydratants	2h	Avène
Les produits capillaires /	2h	MA Bolzinger
Les produits biologiques et naturels	2h	E.Tissot

Intitulé ED	Nombre d'heures	Intervenant*
Conseil et techniques de vente	2h	Laboratoire extérieur
Gestion de projet : veille des gammes par segment Hydratation – peaux jeunes à problèmes – peaux matures – produits solaires	3h	MA Bolzinger J Resende de Azevedo

Intitulé TP	Nombre d'heures	responsable
Formulations de formes cosmétiques – décryptage des formules Connaissances des matières premières – Crèmes, gel, produit moussant	12 h	MA Bolzinger – E. Almouazen – J. Resende de Azevedo

\*A titre indicatif

Pré-requis :

Suivi des Activités spécialisées en officine : (assiduité aux cours de 5A)

Objectifs / Compétences acquises :

Approfondir sa formation en dermopharmacie et cosmétologie

Connaissance des excipients et des matières premières et des segments de produits à l'officine

**Date de la dernière mise à jour par responsable d'UE : 09 04 2018**

## Plan du cours détaillé :

### 1. Cours magistraux

La peau : le but est de tracer les grandes spécificités de la peau depuis l'enfance (enfants de moins de 3 ans) jusqu'à l'âge adulte et au cours de la vie.

Même si les produits cosmétiques ne s'appliquent que sur peau saine ils sont appliqués en relais de traitements médicamenteux sur peau saine mais sensible (eczéma – psoriasis - ...) et parfois sur peau pathologique (érythème actinique..). Il conviendra d'approfondir les connaissances des étudiants sur la peau pathologique.

La cosmétologie au sein des produits de santé : réglementation et évaluation de la sécurité –

Le but de ce cours est de mettre en perspective les produits cosmétiques au sein des produits de santé et de rappeler les exigences en termes de sécurité et les vigilances. Un focus sur les matières premières controversées sera également abordé.

Le vieillissement cutané : ce segment est le plus important en termes de marché. Le but est d'approfondir la connaissance des actifs et des stratégies choisies par les laboratoires pour prévenir le vieillissement cutané.

Les produits hydratants: ce segment est très important en termes de marché. Le but est d'approfondir la connaissance des actifs et des stratégies choisies par les laboratoires pour traiter les peaux saines ou atopiques en relais des traitements dermatologiques.

Les eaux thermales et leurs bénéfices cutanés : il existe beaucoup de travaux de recherche sur les effets des ions dans la peau (apports endogène et exogène). Le but du cours est d'approfondir les effets cutanés des eaux thermales, substances actives utilisées dans beaucoup de marques dermopharmaceutiques.

Les produits capillaires : le but de ce cours est de revoir les pathologies du cuir chevelu et le bénéfice des produits capillaires pour prévenir ces pathologies.

Les produits biologiques et naturels : le but de ce cours est de rappeler les grandes règles de formulation de ce type de produit et de rappeler le contenu des référentiels nationaux et internationaux dans le domaine.

Le cycle du soleil : Le but de ce cours est d'approfondir la photobiologie cutanée et ses conséquences depuis la photoprotection jusqu'au vieillissement actinique et aux désordres pigmentaires.

L'acné et sa prévention : la physiopathologie de l'acné, les grandes classes d'actifs et les stratégies du conseil seront abordées durant ce cours.

### 2. Travaux dirigés

La gestion de projet consiste à faire travailler les étudiants par groupe de 5 sur la veille d'un segment.

Quelles sont les stratégies des marques, les revendications des produits, les actifs, ....

Restitution par un exposé de 45 minutes par groupe

Les conseils et techniques de vente consistent à orienter les consommateurs vers le ou les produits dont ils ont besoin à la suite d'un interrogatoire sur la problématique cutanée qu'ils rencontrent.

Les travaux pratiques consistent à apprendre à connaître les matières premières vues de façon théoriques en 5<sup>ème</sup> année autour de la formulation d'un gel, d'un produit moussant et d'une crème hydratante ou d'un produit solaire.