



## PROGRAMME DE FORMATION

### LA PEAU ET LE CONSEIL DERMOCOSMÉTIQUE APPLIQUÉ À L'OFFICINE

Les rôles du pharmacien et de son équipe officinale n'ont cessé d'évoluer ces dernières années, les plaçant au centre du système de soin de proximité et de santé publique, et faisant du pharmacien l'interlocuteur privilégié des Français dans le conseil santé de manière générale.

Concernant la peau, les équipes officinales sont fortement sollicitées, tant pour des conseils liés à des dermatoses telles que l'eczéma, la rosacée, la peau sèche par exemple, que pour les solutions adaptées pour améliorer des états de peaux comme l'aspect d'un grain de peau, diminuer des pores dilatés ou agir sur le relâchement cutané par exemple.

Ces sollicitations en officine n'ont jamais été aussi fortes, au vue des demandes toujours plus exigeantes des consommateurs, de la confiance accordée au pharmacien, des délais d'attente pour des consultations spécialisées, mais aussi de l'essor de nouvelles innovations dermocosmétiques et actifs skincare ces dernières années. Dans ce contexte, plus que jamais, les équipes officinales doivent pouvoir répondre de manière spécialisée et personnalisée à une demande de conseil relatif à un problème de peau, avec une prise en charge globale de sa composante, et une orientation vers d'autres professionnels de santé si besoin.

Méthode pédagogique : apports théoriques, études de cas cliniques, mises en situation

**Fiche de cadrage :** La peau et le conseil dermocosmétique appliqué à l'officine

**Durée :** 1 JOUR (7 heures)

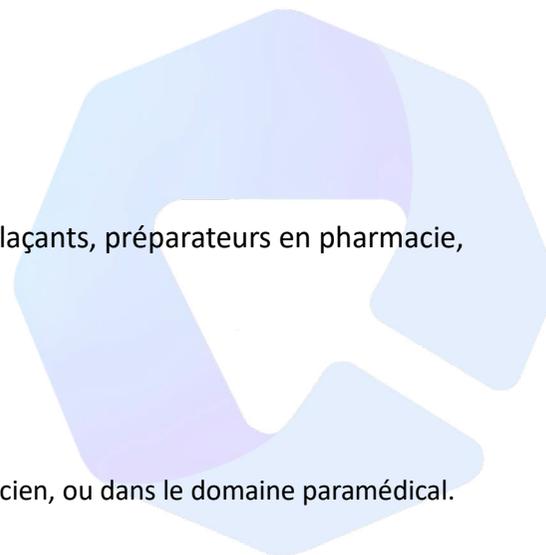
**Type de formation :** formation en présentiel

**Profils des stagiaires :**

- pharmaciens titulaires d'officine
- pharmaciens adjoints d'officine ou remplaçants, préparateurs en pharmacie,
- esthéticiens
- comités d'entreprise

**Pré-requis :**

Etre pharmacien, préparateur en pharmacie, esthéticien, ou dans le domaine paramédical.



## Objectifs pédagogiques

Comprendre la physiologie de la peau et la physiopathologie des dermatoses les plus fréquemment rencontrées à l'officine.

Proposer un conseil dermocosmétique adapté et efficace.

### PARTIE 1 : LA PEAU

- Biologie cutanée : la peau en tant qu'organe, l'épiderme, les types cellulaires, la couche cornée, le renouvellement épidermique, NMF, les mélanocytes, la mélanine, les deux aspects de la pigmentation, la jonction dermo-épidermique, le derme : fibroblastes, collagène, élastine, GAG, hypoderme : adipocytes, les annexes cutanées : glandes sudoripares, glandes sébacées, poils et cheveux, microcirculation, flore cutanée, innervation cutanée.
- Fonctions de la peau, notions d'états cutanés, peau normale, sèche, grasse, mixte, hydratation cutanée, la peau déshydratée, la peau sensible, le vieillissement cutané : modifications épidermiques, dermiques et hypodermiques, premiers signes du vieillissement, éclat du teint, rides ridules, poches, cernes, peaux matures.
- Aborder les différentes phases de cicatrisation de la peau.

## PARTIE 2 : LES ACTIFS SKINCARE ET LEUR PLACE DANS LE CONSEIL DERMO COSMETIQUE

- L'acide hyaluronique : fonctions et indications.
- Le collagène.
- les exfoliants : AHA, BHA, PHA.
- le niacinamide.
- l'acide azélaïque.
- l'acide succinique.
- les rétinoïdes.
- les actifs contre l'hyper-pigmentation.
- les antioxydants .
- la peau et le soleil.



### PARTIE 3 : ATELIERS SKINCARE

- Elaborer une prise en charge dermo-cosmétique adaptée.
- Mener un entretien en pharmacie : questionner et savoir reformuler.



## Contenu de la formation

Durée	Séquence de l'action	Contenu de la séquence	Outils pédagogiques utilisés
9h-9h15	<b>ACCUEIL DES STAGIAIRES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tour de table de présentation et identification des attentes et inquiétudes de chacun des stagiaires.</li> <li>• Check liste des questions à aborder dans la journée.</li> <li>• Objectifs et déroulé de la session formation.</li> <li>• Evaluation des connaissances par un quizz pédagogique d'auto-évaluation</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Paper board – lister les attentes et questions.</li> <li>➤ Remise du support papier aux stagiaires.</li> <li>➤ Quizz pédagogique de début de formation.</li> </ul>
9H30-12H30	<b>PARTIE 1</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Biologie cutanée : la peau en tant qu'organe, l'épiderme, les types cellulaires, la couche cornée, le renouvellement épidermique, NMF, les mélanocytes, la mélanine, les deux aspects de la pigmentation, la jonction dermo-épidermique, le derme : fibroblastes, collagène, élastine, GAG, hypoderme : adipocytes, les annexes cutanées : glandes sudoripares, glandes sébacées, poils et cheveux, microcirculation, flore cutanée, innervation cutanée.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Projection d'un diaporama type « Powerpoint ».</li> </ul>

OCTAGY SAS - Capital de 19 800,00 Euros

1 Avenue Des Béguines – 95800 CERGY–Tél 01.34.30.98.07 – [contact@octagy.fr](mailto:contact@octagy.fr)

R.C.S. Pontoise 824 839 187 – APE 8559A numéro déclaration d'activité 119 506 118 95

		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fonction de la peau, notions d'états cutanés, peau normale, sèche, grasse, mixte, hydratation cutanée, la peau déshydratée, la peau sensible, vieillissement cutané : modifications épidermiques, dermiques et hypodermiques, premiers signes du vieillissement, éclat du teint, rides ridules, poches, cernes, peaux matures.</li> <li>• Aborder les phases de cicatrisation de la peau.</li> </ul>	
<b>13H30- 15H30</b>	<b>PARTIE 2</b>	<p>LES ACTIFS SKINCARE ET LEUR PLACE DANS LE CONSEIL DERMOCOSMETIQUE</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- L'acide hyaluronique : fonctions et indications.</li> <li>- Le collagène.</li> <li>- les exfoliants : AHA, BHA, PHA.</li> <li>- le niacinamide.</li> <li>- l'acide azélaïque.</li> <li>- l'acide succinique.</li> <li>- les rétinoïdes.</li> <li>- les actifs contre l'hyper-pigmentation.</li> </ul>	

OCTAGY SAS - Capital de 19 800,00 Euros

1 Avenue Des Béguines – 95800 CERGY–Tél 01.34.30.98.07 – [contact@octagy.fr](mailto:contact@octagy.fr)

R.C.S. Pontoise 824 839 187 – APE 8559A numéro déclaration d'activité 119 506 118 95

		<ul style="list-style-type: none"> <li>- les antioxydants.</li> <li>- la peau et le soleil.</li> </ul>	
<b>15H30-17H30</b>	<b>PARTIE 3 : ATELIERS PRATIQUES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Elaborer une prise en charge dermo-cosmétique adaptée.</li> <li>- Mener à bien un entretien dermo-cosmétique en pharmacie : questionner et savoir reformuler</li> <li>- S'adapter aux doutes et/ou aux freins de la clientèle.</li> <li>- Prise en charge de la peau altérée par la radiothérapie.</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tour de table des participants pour que chacun(e) vérifie ses acquis et de retenir l'essentiel de la formation pour une mise en pratique du conseil rapide et efficace de retour à l'officine : mise en place d'un plan d'action post-formation.</li> <li>• Quizz pédagogique d'auto-évaluation.</li> </ul>	

		<ul style="list-style-type: none"><li>• Satisfaction à chaud</li><li>• Quizz pédagogique d'auto-évaluation de fin de formation</li></ul>	
--	--	--	--

## Organisation de la formation

### Équipe pédagogique :

Anne Gentet, Docteur en pharmacie.

### Moyens pédagogiques et techniques :

- **Présentiel**
- **Documents supports de formation :**
  - Support type « power point » au format numérique envoyé par mail à la fin de la formation.
  - Supports papiers imprimables afin de faciliter la prise de notes.
  - Fiches récapitulatives.
- **Méthodes :**
  - Questionnaire d'évaluation en amont de la formation pour que le stagiaire auto-évalue ses connaissances initiales et se familiarise avec les objectifs de la formation.
  - Support de présentation de type « power point » affiché.
  - Support imprimable par le stagiaire pour conservation au format papier et/ou pour la prise de notes.
  - Apport de connaissances théoriques toujours illustrées de cas pratiques.
  - Quizz court ou autres activités pédagogiques à l'issue de certaines parties pour favoriser la mémorisation du stagiaire.
  - Réflexions à partir de cas pratiques rencontrés lors de notre exercice professionnel.

OCTAGY SAS - Capital de 19 800,00 Euros

1 Avenue Des Béguines – 95800 CERGY–Tél 01.34.30.98.07 – [contact@octagy.fr](mailto:contact@octagy.fr)

R.C.S. Pontoise 824 839 187 – APE 8559A numéro déclaration d'activité 119 506 118 95

- **Méthodes HAS :**

- Action de formation continue
- Formation présentielle
- Méthodes pédagogiques affirmatives et interrogatives



## **Dispositif de suivi de l'exécution de la formation et évaluation des résultats :**

### **Modalités de suivi :**

L'attestation de suivi de fin de formation mentionnant (art. L. 6353-1 du code du travail) : le nom du stagiaire, l'intitulé de la formation, la nature de l'action, articles L6313-1 et 6314-1 du code du travail (adaptation, promotion, prévention, conversion, acquisition, entretien ou perfectionnement des connaissances, qualification), le lieu, la date et la durée, l'évaluation des acquis de la formation.

### **Modalités d'évaluation :**

- En amont de la formation : questionnaire d'évaluation pour que le stagiaire auto-évalue ses connaissances initiales et se familiarise avec les objectifs de la formation.
- Quizz court ou autres activités pédagogiques à l'issue de certaines parties pour favoriser la mémorisation du stagiaire.
- Evaluation à chaud de la satisfaction du stagiaire, de la qualité de la formation et des compétences du formateur.
- Questionnaire à distance pour évaluer les compétences acquises au travers de la formation.



**Qualité précise du formateur** : Anne Gentet, Docteur en pharmacie.

**Nombre de participants** : 20 participants maximum par session.

**Honoraires des intervenants formateurs** : 750 € par demi-journée.

**Montant du coût** : 250 € TTC/jour/professionnel de santé.



OCTAGY SAS - Capital de 19 800,00 Euros  
1 Avenue Des Béguines – 95800 CERGY–Tél 01.34.30.98.07 – [contact@octagy.fr](mailto:contact@octagy.fr)  
R.C.S. Pontoise 824 839 187 – APE 8559A numéro déclaration d'activité 119 506 118 95