

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 23741**

Intitulé

L'accès à la certification n'est plus possible (La certification existe désormais sous une autre forme (voir cadre "pour plus d'information"))

Licence Professionnelle : Licence Professionnelle Mention : Optique Professionnelle

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Université Paris-Sud - Paris 11	Président de l'université de Paris XI, Recteur de l'Académie de Versailles

Niveau et/ou domaine d'activité

II (Nomenclature de 1969)

6 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

312 Commerce, vente, 331 Santé

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Cette Licence Professionnelle comprend deux parcours types :

- **Parcours type 1 : Optométrie -**
- **Parcours type 2 : Management et Ventes en Optique et Lunetterie**

Parcours 1

Le titulaire de cette licence professionnelle peut exercer des fonctions d'optométriste.

Dans le cadre du Décret n°2007-553 du 13 avril 2007, l'Optométriste réalise les examens de vue (bilan amétropique, accommodatif et de la vision binoculaire).

Il adapte également les lentilles de contact souples (sphériques, toriques ou destinées à la compensation de la presbytie) et rigides sphériques.

Il est sensibilisé aux principales urgences ophtalmiques qui peuvent être rencontrées lors d'une pratique professionnelle de ces deux principales activités.

Il est capable de répondre aux besoins visuels spécifiques des sujets atteints de basse vision en leur proposant les équipements optiques adéquats.

Parcours 2

Le titulaire de cette licence professionnelle peut exercer des fonctions de commercial ou de chef de produit. Le commercial est un acteur essentiel de la relation de l'entreprise et de ses marchés : il vend, achète et distribue des produits et des services en magasin ou en entreprise. Il construit et développe ses fichiers (clients, fournisseurs, prospects, particuliers ou professionnels) en utilisant notamment les TICE. Il connaît, présente et propose les produits ou services d'optique et de lunetterie et en négocie les conditions de vente et les services joints.

En magasin d'optique par exemple :

- il assemble et délivre des équipements de correction optique à des personnes atteintes de troubles visuels selon la prescription médicale, la demande individuelle. Il peut mesurer l'acuité visuelle et déterminer la correction optique nécessaire à la personne.
- il commercialise des articles (lunettes de soleil, étuis, instruments optiques, produits de conservation et de nettoyage, ...).
- il assure le suivi commercial et administratif de la vente.
- il prospecte de nouveaux fournisseurs et participe à la mise en place de la politique de vente.
- Avec l'expérience, il recrute et anime une équipe (monteur vendeur, opticien, personnel administratif, ...), dirige un ou plusieurs magasins d'optique.

Parcours 1

Les compétences et capacités évaluées s'articulent principalement autour de la réalisation d'un examen de vue complet permettant de faire le bilan amétropique, accommodatif et de vision binoculaire et sur l'adaptation de lentilles de contact.

L'équipe pédagogique sera attentive à ce que l'étudiant soit en mesure de :

- Réaliser une histoire de cas complète
- Réaliser les tests préliminaires
- Réaliser une réfraction monoculaire sphéro-cylindrique
- Réaliser un équilibre bioculaire et binoculaire
- Réaliser les tests nécessaires permettant de faire le bilan accommodatif
- Réaliser les tests nécessaires permettant de faire le bilan de vision binoculaire
- Proposer une prise en charge au regard de l'ensemble des tests réalisés
- Pratiquer une référence médicale, en cas de doute sur la présence d'une pathologie
- Réaliser une biométrie, kératométrie

- Réaliser une biomicroscopie complète
- Déterminer la lentille optimale en fonction des tests réalisés
- Être capable d'analyser la qualité de l'adaptation d'une lentille souple sphérique, torique ou destinée à la correction de la presbytie et de proposer les changements éventuels à apporter
- Être capable d'analyser la qualité de l'adaptation d'une lentille rigide et de proposer les changements éventuels à apporter
- Être capable de vérifier la tolérance de l'équipement et l'intégrité de la santé oculaire avant, pendant et après l'adaptation

Parcours 2

Le socle commun de compétences concerne la maîtrise des fondamentaux de la gestion commerciale, de la gestion d'une surface de vente et de la gestion d'équipe dans un secteur spécifique : l'optique et la lunetterie. L'équipe pédagogique sera attentive à ce que l'apprenti soit en mesure de :

- **S'approprier les bases de compréhension du système de santé français**
- **Maîtriser les règles juridiques, analyser des situations professionnelles et utiliser les règles juridiques adaptées au secteur de l'optique**
- **Mener en collaboration avec un partenaire du marché de l'optique une action marketing opérationnelle**
- **Analyser la situation budgétaire d'une unité commerciale**
Construire des tableaux de bord
Calculer des ratios et d'en tirer une analyse
- **Analyser les stratégies mises en œuvre par les principales enseignes d'optique**
Construire des matrices d'analyse stratégique propres au marché de l'optique
Elaborer et analyser des enquêtes
- **S'approprier les fondamentaux du marketing**
Repérer et analyser chaque composante du plan de marchéage d'une marque et/ou d'une enseigne d'optique
- **Déterminer le processus de décision d'achat d'un opticien dans le cadre d'un GIE ou d'une centrale d'achat**
Mener une étude de sourcing
Construire une analyse comparative de fournisseurs
Préparer la négociation achat
- **Déterminer les règles de fonctionnement du e-commerce**
Analyser des sites des grandes enseignes de l'optique
- **Approfondir les compétences linguistiques en vue de l'insertion professionnelle**
- **D'étudier les techniques et outils de prise de décision en tant que manager d'une équipe de collaborateurs dans une unité commerciale**
D'animer des réunions managériales participatives
- **Utiliser les outils de l'analyse financière dans le cadre d'une unité commerciale**
Diagnostiquer la situation comptable et financière d'une unité commerciale
Appréhender à partir d'études de cas la gestion prévisionnelle d'un point de vente (cas de reprise d'une activité)
- **Être capable de gérer des listes de données en utilisant des filtres simples et élaborées. Être capable d'extraire des informations en fonction de critères. Être capable d'afficher une information fiable et pertinente en fonction d'une requête**
- **S'approprier des différentes composantes du marketing des services**
- **Identifier les types de servuction dans le domaine de l'optique**
- **Maîtriser les techniques de mise en avant du produit dans un point de vente**
Optimiser la gestion du point de vente
- **Être capable de négocier**
Être capable de conduire une stratégie intégrative
Maîtriser les techniques de fidélisation client et de la GRC

Secteurs d'activité ou types d'emplois accessibles par le détenteur de ce diplôme, ce titre ou ce certificat

Parcours 1

- les structures proposant des examens de la vue et/ou des adaptations de lentilles de contact
- les industriels de l'optique ophtalmique (verrier, laboratoire de lentilles de contact)

Parcours 2

- les enseignes commercialisant des produits d'optiques au sein de leurs magasins (succursales, franchises, indépendants)
- les grandes entreprises productrices de produits d'optiques.

Parcours 1

Ce professionnel peut prétendre aux emplois suivants :

- Opticien
- Opticien-Optométriste
- Optométriste
- Conseiller technique chez un industriel de l'optique ophtalmique (verrier, laboratoire de lentilles de contact)
- Intervenant enseignant en BTS, licence professionnelle d'optique...

Parcours 2

Ce professionnel peut prétendre aux emplois suivants :

- conseiller commercial en magasin
- acheteur (grands magasins, centrale d'achat)
- adjoint aux responsables de la stratégie commerciale
- chef de produit (responsable produit, assistant du directeur marketing)
- gestion administrative des ventes (cadre administratif des ventes).

Codes des fiches ROME les plus proches :

J1405 : Optique - lunetterie

M1701 : Administration des ventes

M1704 : Management relation clientèle

D1406 : Management en force de vente

D1504 : Direction de magasin de grande distribution

Réglementation d'activités :

Etre titulaire d'un BTS d'Opticien Lunetier

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

Parcours 1

La formation est proposée en formation initiale ou par alternance (apprentissage ou formation continue) à toute personne titulaire du BTS Opticien-Lunetier ou pouvant justifier de l'acquisition de 120 ECTS et possédant les prérequis nécessaires. Le programme de la formation est composé de 11 unités d'enseignement représentant un total de 60 ECTS. La formation se déroule sur un an de septembre à juin (stage compris) ou sur deux ans dans certains cas en formation continue. Elle est découpée en deux semestres.

La certification s'articule autour de quatre pôles :

- **l'optométrie (20 ECTS) : Connaissances théoriques (6 ECTS) ; travaux pratiques (7 ECTS) et analyses de cas (7 ECTS) ;**
- **la contactologie (20 ECTS) : Connaissances théoriques (6 ECTS), travaux pratiques (7 ECTS) et analyses de cas (7 ECTS) ;**
- **les connaissances complémentaires (7.5 ECTS) : Sensibilisation aux Urgences Ophtalmiques (2.5 ECTS) ; Basse Vision (2.5 ECTS) ; Connaissances générales (2.5 ECTS) avec Anglais (1.5 ECTS) ; Informatique (0.5 ECTS) et Législation (0.5 ECTS)**
- **la mise en situation professionnelle (12.5 ECTS) : Projet tutoré (120h de travail personnel, 6 ECTS) ; Stage ou Activité en Entreprise (durée minimum 12 semaines ou alternance en entreprise, 6.5 ECTS)**

La mention de licence est obtenue lorsque tous les crédits relatifs aux onze Unités d'enseignement du parcours ont été capitalisés soit 60 ECTS.

Elle est délivrée sur proposition du jury aux étudiants qui ont obtenu à la fois une moyenne générale égale ou supérieure à 10 sur 20 et une moyenne égale ou supérieure à 10 sur 20 à l'ensemble constitué du projet tutoré et de l'activité en entreprise (mémoire).

La moyenne générale est calculée sur l'ensemble des UE affectées de leur coefficient (nombre d'ECTS).

Il y a compensation entre unités d'enseignement sans note éliminatoire.

Le bénéfice des unités d'enseignement acquises peut être gardé indéfiniment.

Parcours 2

La formation est proposée en alternance. Le programme de la formation est composé de 4 unités d'enseignement regroupant les matières ou modules représentant un total de 60 ECTS. La formation se déroule sur un an de septembre à septembre (stage compris). Elle est découpée en deux semestres.

La certification s'articule autour de trois pôles :

- **l'entreprise dans son environnement et sa gestion (15 ECTS) : Environnement économiques et socioculturels de l'entreprise ; Droit des affaires ; Droit social ; Techniques du management ; comptabilité et gestion financière ; Contrôle de gestion**
- **la maîtrise des outils et des techniques du commerce (15 ECTS) : les fondamentaux du marketing, Mercatique stratégique ; Mercatique opérationnelle ; Mercatique achat ; e-commerce ; Négociation- technique de vente langue étrangère ;**
- **les Outils et techniques avancés du commerce (15 ECTS) : Techniques du management ; Analyse financière ; Analyse de données- systèmes d'information ; Mercatique des services ; Merchandising**
- **la mise en situation professionnelle (15 ECTS) : Projet tutoré (150h de travail personnel, 5 ECTS) ; Stage et retour d'expérience (durée minimum 12 semaines ou alternance d'une année en entreprise, 10 ECTS)**

La mention de licence est obtenue lorsque tous les crédits relatifs aux quatre Unités d'enseignement d'un parcours ont été capitalisés soit 60 ECTS.

Elle est délivrée sur proposition du jury aux apprentis qui ont obtenu à la fois une moyenne générale égale ou supérieure à 10 sur 20 et une moyenne égale ou supérieure à 10 sur 20 à l'ensemble constitué du projet tutoré et de l'activité en entreprise (mémoire).

Toutes les UE ont une moyenne supérieure ou égale à 10 sur 20 (compensation entre unités d'enseignement : la moyenne calculée sur l'ensemble des modules du semestre, affectées de leur coefficient, est supérieure ou égale à 10 sur 20).

Il y a compensation entre unités d'enseignement sans note éliminatoire.

Le bénéfice des composantes acquises peut être gardé indéfiniment.

Validité des composantes acquises : non prévue

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION		OUINON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X		Equipe pédagogique dont le responsable des formations d'optométrie porteur de la LP et enseignant-chercheur, 2 ou 3 enseignants-chercheur et au moins 2 professionnels enseignant dans la LP
En contrat d'apprentissage	X		Equipe pédagogique dont 2 enseignants-chercheurs, le chef du département porteur de la LP et au moins 2 professionnel enseignant dans la LP. Les responsables de l'apprentissage et de la formation continue de l'IUT participent également au jury.
Après un parcours de formation continue	X		Equipe pédagogique dont 2 enseignants-chercheurs, le chef du département porteur de la LP et au moins 1 professionnel enseignant dans la LP. Les responsables de l'apprentissage et de la formation continue de l'IUT participent également au jury
En contrat de professionnalisation	X		Equipe pédagogique dont 2 enseignants-chercheurs, le chef du département porteur de la LP et au moins 2 professionnel enseignant dans la LP.
Par candidature individuelle	X		Possible si le candidat est titulaire d'un BTS Optique et Lunetterie Possible pour partie du diplôme par VES ou VAP Equipe pédagogique dont 2 enseignants-chercheurs, le chef du département porteur de la LP et au moins 1 professionnel enseignant dans la LP. Les responsables de l'apprentissage, de la formation continue et de la VAP VAE de l'IUT participent également au jury.
Par expérience dispositif VAE prévu en 2015	X		Possible si le candidat est titulaire d'un BTS Optique et Lunetterie Equipe pédagogique dont 3 enseignants-chercheurs, le chef du département porteur de la LP et au moins 2 professionnels enseignant dans la LP.

	OUI	NON
Accessible en Nouvelle Calédonie		X
Accessible en Polynésie Française		X

LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS	ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX
Texte réglementaire : Arrêté du 17 novembre 1999 publié au JO du 24 novembre 1999 Arrêté du 22 janvier 2014 fixant le cadre national des formations conduisant à la délivrance des diplômes nationaux de licence, de licence professionnelle et de master	

Base légale

Référence du décret général :

Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :

Arrêté du 15 juillet 2015 accréditant l'Université Paris-XI en vue de la délivrance de diplômes nationaux

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Pour plus d'informations

Statistiques :

Parcours 1

2008-2009 : 189 diplômés

2009-2010 : 191 diplômés - taux de réussite de 82%

2010-2011 : 169 diplômés - taux de réussite de 77%
2011-2012 : 226 diplômés - taux de réussite de 87%
2012-2013 : 252 diplômés - taux de réussite de 92%
2013-2014 : 296 diplômés - taux de réussite de 80%

Parcours 2

2013-14 : 17 étudiants diplômés sur 18 inscrits. Taux de réussite de 89,5%, tous insérés à la sortie de la Licence professionnelle. 30% H et 70% F

2014 /2015 : 21 étudiants inscrits.10% H et 90% F

<http://www.u-psud.fr>

Autres sources d'information :

Parcours 1 :

http://www.u-psud.fr/fr/les_formations/les_formations_par_diplome/licences/sciences_technologies_sante/licences_professionnelles/optique_pro.html

www.optometrie.u-psud.fr

Parcours 2 : <http://www.iut-sceaux.u-psud.fr/fr/formations2/apprentissage/licence-professionnelle-commerce-et-vente-optique.html>

Lieu(x) de certification :

Université Paris-Sud - Paris 11 : Île-de-France - Essonne (91) []

Université Paris-Sud - Rue George Clémenceau, 91405 ORSAY

Lieu(x) de préparation à la certification déclarés par l'organisme certificateur :

Parcours 1

URF des Sciences - Bât 490, rue Hector Berlioz, 91405 ORSAY Cedex

CCI de Maine et Loire - Centre Pierre Cointreau, 132 av. de Lattre de Tassigny, BP 51030, 49015 ANGERS cedex 01

CMA Ile de la Réunion - URMA de Saint Gilles les Hauts, BP 9, 97435 SAINT GILLES LES HAUTS

ISO Bordeaux - 124 rue du docteur Albert Barraud, 33000 BORDEAUX

ICO - 134 route de Chartres, 91440 BURES sur YVETTE

ISO Lille - 64 rue Saint Etienne, 59000 LILLE

ISO Lyon - 9 avenue Leclerc, 69007 LYON

ISO Paris 11 - 18-24 rue Léon Frot, 75011 PARIS

ISO Nancy - 13-15 boulevard Joffre, 54000 NANCY

ISO Nantes - 3 rue Fulton, 44000 NANTES

ISO Strasbourg - 26 rue des Magasins, 67000 STRASBOURG

ISO Toulouse - 19 rue Bayard, 31000 TOULOUSE

GRETA GPI2D - Lycée Fresnel, 31 boulevard Pasteur, 75015 PARIS

LEGT Marie Curie - 16 rue Octave Gérard, BP 10158, 14504 VIRE cedex

Parcours 2

IUT de Sceaux, 8 avenue Cauchy, 92330 Sceaux.

Historique de la certification :

Parcours 1 : Formation ouverte en Septembre 2005

Parcours 2 : Formation ouverte en septembre 2013

Certification précédente : Santé - Option Optique professionnelle