

# Contrat de Professionnalisation : Mastère spécialisé Ingénieur d'Affaires Industrielles

## Objectifs de la formation

Le MASTÈRE SPÉCIALISÉ® (MS) INGÉNIEUR D'AFFAIRES INDUSTRIELLES est une formation intensive dispensée par des professionnels et experts de l'entreprise.

Les entreprises technologiques, de la Start-Up au Grand Groupe, recherchent des collaborateurs polyvalents capables de concevoir, produire et vendre, notamment sur les marchés étrangers, des produits ou des services incorporant un haut niveau de technicité, tout en coordonnant des équipes et des métiers complémentaires.

Ainsi, le MSIAI offre à ses ingénieurs une double compétence technique et commerciale qui les rend indispensables aux yeux du marché. L'accent est mis sur le Business Project Management, les techniques de gestion, le commerce international, la négociation et le savoir être.

*"Depuis plus de 30 ans le MSIAI forme les futurs leaders du développement international de l'industrie et des services. Cette formation en constante évolution, et dispensée par des professionnels reconnus, donne à nos jeunes Ingénieur(e)s les meilleurs outils pour construire vos projets."*

LILIAN BRAYLE - Executive Vice President Australian Future Submarine Program at NAVAL GROUP, Parrain du MSIAI

## Admission

- Ingénieurs ou titulaires de Masters scientifiques
- Bac + 4 avec 3 années d'expérience professionnelle
- Bac +2 avec 5 à 10 années d'expérience professionnelle après validation des acquis de l'expérience (VAE)

## INSA TOULOUSE & MIDISUP

INSA Toulouse Formation Continue, Batiment 7, 135 avenue de Rangueil, 31 077 Toulouse cedex 4

MIDISUP, 2 rue de la tuilerie, 31130 Balma

Contact : fc@insa-toulouse.fr // Tél : 05.67.04.88.66 // contact@midisup.com // Tél : 05.61.10.01.23

Code RNCP : 38452

Mise à jour : 03/06/2024

Intitulé		Durée (heures)	
Ingénieur d'Affaires	· Ingénieur d'Affaires : Posture commerciale	20	82 (dont 2h évaluation)
	· Technique de négociation	20	
	· Outils de prospection	12	
	· Création et économie d'entreprise	16	
	· Ethique et business	6	
	· L'intelligence économique	8	
Techniques de Gestion	· Stratégie Marketing	41	140 (dont 2h évaluation)
	· Réponse aux appels d'offres	24	
	· Finance	35	
	· Contrôle de gestion	20	
	· La vente de services	20	
Le contexte international	· Science de la décision & leadership multiculturel	20	110 (dont 2h évaluation)
	· Géopolitique	35	
	· Gestion de projet à l'international	30	
	· Mission export	25	
Environnement juridique	· Le système judiciaire	8	40 (dont 2h évaluation)
	· Droit social	10	
	· Modes Amiables de Règlements de Conflit	10	
	· Exposition pénale dans l'entreprise	6	
	· Le contrôle export	6	
Savoir-être	· Leadership et management d'équipe	30	76 (dont 1h évaluation)
	· Développement personnel par le théâtre	30	
	· Culture Française et Œnologie	16	
Thèse professionnelle		1	
Sous-total enseignements (hors évaluation)		439	
Sous-total évaluation		10	
<b>TOTAL : 449 heures</b>			

## INSA TOULOUSE & MIDISUP

INSA Toulouse Formation Continue, Batiment 7, 135 avenue de Rangueil, 31 077 Toulouse cedex 4

MIDISUP, 2 rue de la tuilerie, 31130 Balma

Contact : fc@insa-toulouse.fr // Tél : 05.67.04.88.66 // contact@midisup.com // Tél : 05.61.10.01.23

## Pôle Ingénieur d'Affaires

**Responsables des cours** : Pierre BEAUPUY DE GENIS, Aymeric MALLET, Jean-Jacques BOIS, Franck SIEGEL, Serge GOLSE, Jean-Marie DILHAC

### Ingénieur d'Affaires : Posture Commerciale, Pierre de Beaupuy de Genis

**Compétences visées** : Développer une posture commerciale orientée vente d'affaires

**Contenu détaillé du cours** :

Développer une posture commerciale orientée vente d'affaires - Présenter les étapes de la vente d'affaires, développer une stratégie d'approche client et identifier les qualités de l'ingénieur d'Affaires.

**Modalités d'évaluation** :

Rapport

### Ingénieur d'Affaires : Posture Commerciale, Pierre de Beaupuy de Genis

**Compétences visées** : Développer une posture commerciale orientée vente d'affaires

**Contenu détaillé du cours** :

Apprendre les techniques de négociation pour préserver les intérêts de l'entreprise. Identifier et appliquer les 5 règles d'or de la négociation au cours de jeux de rôles.

**Modalités d'évaluation** :

Rapport

### Outils de prospection, Aymeric Mallet

**Compétences visées** : Se former à la prospection téléphonique

**Contenu détaillé du cours** :

La prospection téléphonique : son objectif et ses méthodes

Acquérir les méthodes et outils nécessaires pour définir un potentiel commercial sur une cible, élaborer des objectifs de vente, et les suivre de manière professionnelle

**Modalités d'évaluation** :

Application des méthodes apprises lors de mises en situation

## INSA TOULOUSE & MIDISUP

INSA Toulouse Formation Continue, Batiment 7, 135 avenue de Ranguel, 31 077 Toulouse cedex 4

MIDISUP, 2 rue de la tuilerie, 31130 Balma

Contact : fc@insa-toulouse.fr // Tél : 05.67.04.88.66 // contact@midisup.com // Tél : 05.61.10.01.23

**Création et économie d'entreprise, Jean-Jacques Bois, Franck SIEGEL**

**Compétences visées :** Comprendre les enjeux de la création d'entreprise : de la création à la cession, en passant par la levée de fonds, le pilotage opérationnel et gestion du « scale-up »

**Contenu détaillé du cours :**

- Les différentes étapes de la création d'une entreprise
- La posture d'entrepreneur en tant que créateur d'entreprise, manager et vendeur
- Les spécificités du financement des start-up techno
- Le pilotage opérationnel de la start-up

**Modalités d'évaluation :** Mises en situation

**Ethique et business, Serge GOLSE**

**Compétences visées :** Maitriser le concept, les fondamentaux, l'universalité de l'éthique.

Contenu détaillé du cours :

Auto-Évaluer son propre niveau d'éthique et celui de ses interlocuteurs lors d'une projection managériale interactive à l'aide d'outils innovants. Connaître et évaluer les dégâts et les risques engendrés par le « Mépris ».

Connaître et Analyser la « charte » d'éthique d'une grande entreprise. Faire la part des choses entre « l'éthique », « la morale » et « les valeurs » pour améliorer et développer son approche managériale.

**Modalités d'évaluation :** Cas pratiques

**Intelligence économique, Jean-Marie DILHAC**

**Compétences visées :** Connaître l'organisation des services français avec lesquels un ingénieur d'affaires peut être amené à interagir. Maîtriser les bases de l'intelligence économique notamment en matière de sécurité économique. Être averti des risques associés aux déplacements à l'étranger et à la participation à des salons professionnels. Connaître l'existence de nombreux outils publics d'aide à la mise en œuvre de la sécurité économique.

**Méthodes et/ou moyens pédagogiques :**

- Exposé
- Présentation de vidéos
- Mise en situation (jeu de rôle)

---

**INSA TOULOUSE & MIDISUP**

INSA Toulouse Formation Continue, Batiment 7, 135 avenue de Rangueil, 31 077 Toulouse cedex 4

MIDISUP, 2 rue de la tuilerie, 31130 Balma

Contact : fc@insa-toulouse.fr // Tél : 05.67.04.88.66 // contact@midisup.com // Tél : 05.61.10.01.23

## Pôle Techniques de Gestion

**Responsable du cours :** Simone DE RUOUSI, Jaqueline V ASCONCELLOS, Pierre MARCHES, Côme DE CHAULIAC, Thierry GOURMANEL, Vincent BECK, Pierrick MILLON

### Stratégie Marketing, Simone De Ruousi et Jaqueline V Asconcellos

**Compétences visées :** Connaître les outils et principes de base permettant de développer des compétences d'analyse des données et de conception, planification et mise en place d'un plan stratégique et marketing.

Préparer les étudiants à faire face à un contexte des affaires en constante évolution. Connaître les outils et principes de base permettant de développer des compétences d'analyse des données et de conception, planification et mise en place d'un plan stratégique et marketing.

### Réponse aux appels d'offres, Pierre Marchés et Côme De Chauliac

**Compétences visées :** Se familiariser avec le vocabulaire et les processus d'appels d'offres ; Comprendre l'intérêt des appels d'offres pour une entreprise ; Prendre connaissance des particularités des RFP et appels d'offres internationaux ; Découvrir les différents mécanismes, étapes ainsi que l'organisation de la réponse à appel d'offres en entreprise ; Appréhender les points clés d'une RAO afin de savoir constituer un dossier de réponse.

#### **Contenu détaillé du cours :**

- Contextualisation de la réponse aux appels d'offres
- Rôles de l'Ingénieur d'affaire /Bid manager dans la réponse aux appels d'offres
- Etapes clés de la réponse aux appels d'offre
- Préparation et validation du business case de la réponse
- Préparation et validation d'une proposition gagnante
- Etudes de cas pratiques et mises en situation

#### **Méthodes et/ou moyens pédagogiques :**

Cours théorique, Cas pratiques, partage d'expériences professionnels

#### **Modalités d'évaluation :**

Contrôle continu par groupe sur cas pratique

## INSA TOULOUSE & MIDISUP

INSA Toulouse Formation Continue, Batiment 7, 135 avenue de Rangueil, 31 077 Toulouse cedex 4

MIDISUP, 2 rue de la tuilerie, 31130 Balma

Contact : fc@insa-toulouse.fr // Tél : 05.67.04.88.66 // contact@midisup.com // Tél : 05.61.10.01.23

**Finance, Vincent Beck,****Compétences visées :**

- Acquisition d'une vision générale de l'environnement bancaire
- Acquisition des fondamentaux sur les instruments financiers usuels et application en gestion des risques.

**Contenu détaillé du cours :**

- Analyse des documents de synthèse : le bilan, le compte de résultat et le tableau des flux de trésorerie
- Analyse de la structure financière de l'entreprise
- Analyse des différentes composantes de la rentabilité de l'entreprise et de ses leviers de performance
- Compréhension des différents acteurs financiers
- Introduction à différents instruments financiers : actions, obligations, prêts, options, changes à terme
- Application des connaissances acquise à la gestion des risques

**Méthodes et/ou moyens pédagogiques :**

- Cours entrecoupés de travaux pratiques
- Ateliers
- Etudes de cas
- Restitutions orales individuelles et en groupe

**Modalités d'évaluation :**

Présentation orale et exercice de synthèse

**Contrôle de gestion, Pierrick Million**

**Compétences visées :** Compréhension des documents de synthèse : le bilan et le compte de résultat

**Contenu détaillé du cours :**

- Acquisition des notions bases de la comptabilité et du contrôle de gestion
- Compréhension des écritures comptables par partie double

**Méthodes et/ou moyens pédagogiques :**

Etudes de cas, travaux pratiques

**Modalités d'évaluation :**

Présentation orale et exercice de synthèse

**INSA TOULOUSE & MIDISUP**

INSA Toulouse Formation Continue, Batiment 7, 135 avenue de Rangueil, 31 077 Toulouse cedex 4

MIDISUP, 2 rue de la tuilerie, 31130 Balma

Contact : fc@insa-toulouse.fr // Tél : 05.67.04.88.66 // contact@midisup.com // Tél : 05.61.10.01.23

**La vente des services, Thierry Gourmannel****Compétences visées :**

- L'objectif de ce module est de proposer une familiarisation à l'environnement COMMERCIAL de l'après-vente aéronautique, en donnant une vision du Support Clients et des Ventes de Services principalement.
- Aborder la phase d'acquisition (Lobbying, marketing, appel d'offre, les exigences, la négociation, les contrats).
- Traiter le volet après-vente, au travers du processus de vente des Services chez les équipementiers, avec un focus sur les contrats de services, le tout en relation avec les acteurs majeurs du marché (avionneurs, compagnies aériennes, centres de maintenance, ...).

**Contenu détaillé du cours :**

- Environnement COMMERCIAL de l'après-vente aéronautique, le Support Clients et la Vente de Services
- Aborder la phase d'acquisition (Lobbying, marketing, appel d'offre, les exigences, la négociation, les contrats)
- Traiter le volet après-vente, au travers du processus de vente des Services chez les équipementiers, les business modèles, le budget, les visites clients avec un focus sur les contrats de services (Go, No/Go, termes clés de l'offre, business plan, offre, négociation), le tout en relation avec les acteurs majeurs du marché (avionneurs, compagnies aériennes, centres de maintenance, ...).

**Modalités d'évaluation :**

La présentation d'un corrigé de l'étude de cas, permettra à l'enseignant ainsi qu'aux équipes de vente d'apprécier les différentes options retenues ou écartées, au travers de la lecture de l'énoncé, et de se situer en regard de l'attendu nécessaire pour gagner l'affaire.

---

## **Pôle Contexte International**

**Responsable du cours :** Pierre BROUSSE, Sonia BEN DHIA, Clément DELBOUYS, Kaïs MNIF, Henri PONCET

Science de la décision & leadership multiculturel, Kaïs MNIF

**Compétences visées :**

- relier la formation aux situations professionnelles, sociales ou culturelles et aux compétences qui sont visées par la formation

**Contenu détaillé du cours :**

## **INSA TOULOUSE & MIDISUP**

INSA Toulouse Formation Continue, Batiment 7, 135 avenue de Ranguel, 31 077 Toulouse cedex 4

MIDISUP, 2 rue de la tuilerie, 31130 Balma

Contact : fc@insa-toulouse.fr // Tél : 05.67.04.88.66 // contact@midisup.com // Tél : 05.61.10.01.23

Une introduction aux sciences de la décision et au leadership multiculturel, 2 thèmes incontournables pour un fonctionnement sain des organisations humaines d'aujourd'hui.

1. Décider... : Comment prendre les meilleures décisions possibles avec une information souvent incomplète, biaisée, et équivoque ? Comment prendre en compte l'impératif éthique entre nos obligations morales et légales ?

2. ... Et décoder : Comment dépasser la tolérance pour aller à la compréhension actives de nos différences culturelles ? Comment améliorer sa capacité à communiquer efficacement dans un monde multiculturel ?

**Modalités d'évaluation :**

Cas pratique (mission export)

Géopolitique, Henri Poncet**Compétences visées :**

- Connaître le passé pour comprendre le présent et réfléchir à l'avenir.
- Comprendre l'environnement international de l'ingénieur d'affaires industrielles.
- Missions à l'étranger dans les zones à risque.

**Contenu détaillé du cours :**

- Du monde clos à l'univers infini en 2000 ans : science, philosophie et religion.
- Guerres hors limites et batailles invisibles :
  - Les grandes ruptures stratégiques (nucléaire, soft power, intelligence, terrorisme...).
  - Les grands défis (IA, démographie, écologie...).
  - L'affrontement Etats-Unis/Chine(retour à un monde bipolaire) et les autres (Asie, Europe, Afrique...).

**Modalités d'évaluation :**

Séminaire : appréciation sur la participation active de l'alternant.e lors des 6 jours de séminaire

Gestion de projet à l'international, Pierre BROUSSE**Compétences visées :**

Comprendre et appréhender les risques et les opportunités spécifiques à environnement international (culturel, financier, géo-politique, logistique, etc.).

**Contenu détaillé du cours :**

- Se familiariser avec les grands principes et petites astuces d'exécution de projets.

**INSA TOULOUSE & MIDISUP**

INSA Toulouse Formation Continue, Batiment 7, 135 avenue de Rangueil, 31 077 Toulouse cedex 4

MIDISUP, 2 rue de la tuilerie, 31130 Balma

Contact : fc@insa-toulouse.fr // Tél : 05.67.04.88.66 // contact@midisup.com // Tél : 05.61.10.01.23



- Développer la meilleure stratégie, constituer une équipe pluri-disciplinaire, trouver les bons partenaires et mettre en œuvre les méthodes et outils pour permettre à l'Ingénieur d'Affaires de mener à bien des projets complexes.

**Modalités d'évaluation :**

Etudes de cas réels

Mission export, Sonia Ben Dhia, Clément Delbouys

**Compétences visées :** Approche marketing et démarche export. La proposition commerciale.

**Contenu détaillé du cours :**

Créée en 1997, la mission export est la « colonne vertébrale » de ce MS. Elle est construite sur l'idée qu'on apprend en faisant ; et en faisant quelque-chose de stratégique pour l'entreprise. Véritable coup d'accélérateur pour la formation professionnelle des apprenants du mastère, cette action permet d'appliquer tous les savoir-faire et les savoir-être acquis durant les cours.

- Pour le compte d'une entreprise, les ingénieurs participent de façon opérationnelle à son développement international : construction d'une démarche marketing/vente, étude de marché, recherche de distributeurs, de clients, de fournisseurs, création d'une filiale, etc.

Un voyage d'affaires dans le pays cible est nécessaire pour atteindre les objectifs et rédiger ensuite des conclusions actualisées et personnalisées

**Modalités d'évaluation :**

Evaluation continue, retour expériences

---

## Pôle Questions Juridiques

**Responsable du cours :** Anne PROUTEAU, Françoise HOUSTY, Anne-Cécile BOUSCARY

**Le système judiciaire, Anne Prouteau****Compétences visées :**

- Comprendre le système judiciaire français, son organisation, ses acteurs et ses procédures
- Acquérir une boîte à outils nécessaires à l'ingénieur d'affaires face au droit et à son éventuelle responsabilité contractuelle ou délictuelle civile et ou pénale

**Contenu détaillé du cours : en demi groupe**

## INSA TOULOUSE & MIDISUP

INSA Toulouse Formation Continue, Batiment 7, 135 avenue de Rangueil, 31 077 Toulouse cedex 4

MIDISUP, 2 rue de la tuilerie, 31130 Balma

Contact : fc@insa-toulouse.fr // Tél : 05.67.04.88.66 // contact@midisup.com // Tél : 05.61.10.01.23

- Présentation des sources du droit français et du droit international
- Le système judiciaire français, son organisation, ses acteurs
- La responsabilité de l'ingénieur d'affaire ou du chef d'entreprise
- Journée au tribunal judiciaire de Toulouse, rencontre avec les différents acteurs.

**Modalités d'évaluation :**

- QCM

**Droit social, Anne Prouteau**

**Compétences visées :** comprendre le contrat de travail, le caractère international du contrat, les clauses principales et prohibées ? Les modes de ruptures du contrat de travail. Déplacement pour une audience prud'homale au Conseil des Prud'hommes de Toulouse.

**Contenu détaillé du cours :**

- Clauses essentielles figurant dans le contrat de travail (période d'essai, clause de non-concurrence, clause de mobilité, ...)
- Clauses prohibées
- Délégation de pouvoir
- Rupture du contrat de travail
- Contrat réalisé à l'étranger

**Modes Amiables de Règlement de Conflit, François Housty**

Objectifs du cours (compétences visées) :

- Connaître les dispositifs légaux et réglementaires nationaux et internationaux du règlement amiable des différends
- Acquérir les compétences clés nécessaires à la prévention et à la gestion des conflits en affaires et en entreprise
- Analyser la situation conflictuelle en entreprise et appréhender une issue favorable
- Développement des connaissances en gestion du risque contractuel et relationnel
- Appréhender un savoir-faire méthodologique nécessaire pour conduire à une entente
- Trouver les leviers facilitant la sortie des blocages et l'accélération du processus d'affaires
- Maintenir et améliorer une relation d'affaires et/ou de travail performante

**Contenu détaillé du cours :**

Introduction : Préalable : Panorama des Modes amiables de règlement de conflits, L'environnement juridique et réglementaire de la médiation d'affaires

Le conflit forme et gestion : Gérer le conflit : mieux l'appivoiser, Du différent au différend : mieux comprendre

**INSA TOULOUSE & MIDISUP**

INSA Toulouse Formation Continue, Batiment 7, 135 avenue de Ranguel, 31 077 Toulouse cedex 4

MIDISUP, 2 rue de la tuilerie, 31130 Balma

Contact : fc@insa-toulouse.fr // Tél : 05.67.04.88.66 // contact@midisup.com // Tél : 05.61.10.01.23

La médiation dans les relations commerciales et d'affaires : La médiation et traités internationaux, repérer les blocages, cas pratique et en groupe : anticiper et/ou résoudre une situation conflictuelle lors d'une négociation

La Médiation dans les organisations et la relation de travail :

- Les clés de lecture et d'intervention pour prévenir et réguler les conflits dans une équipe
- L'ingénieur facilitateur : habiletés pratiques pour un bon climat de travail
- Cas des médiations collectives et conflits sociaux : Qui rencontrer, dans quel ordre et comment mobiliser les acteurs ?

Cas pratique: Dispositions juridiques et réalités ; les clés et outils d'un bon climat de travail

**Modalités d'évaluation :**

Cas pratiques

### Export control, Anne-Cécile BOUSCARY

**Compétences visées :**

- Connaître les régimes de contrôle Export control au niveau international et national
- Identifier les catégories de classements et reconnaître les réglementations
- Savoir quelles sont les autorisations qui existent pour exporter en conformité
- Gérer le formalisme inhérent aux licences (CNR, fiche analytique, gestion des conditions)
- Appréhender le concept de technologie et le lien avec les produits
- Construire les clauses contractuelles Export Control selon son activité
- Mettre en place des process adaptés pour structurer la conformité en entreprise

**Contenu détaillé du cours :**

- Connaître les régimes de contrôle Export control au niveau international et national :
  - Arrangement de Wassenaar, Missile Technology Control Regime, Nuclear Supplier Group, Group Australie
- Identifier les catégories de classements et reconnaître les réglementations
  - EAR, ITAR, MG, DU, Crypto
- Savoir quelles sont les autorisations qui existent pour exporter en conformité
  - licence individuelle, STA , licence générale etc, de minimis, TAA, DSP5, GC et leur gestion
- Gérer le formalisme inhérent aux licences
  - CNR, fiche analytique, gestion des conditions, les obligations pour les signatures de contrats militaires, gestion des déclarations de redevance
- Appréhender le concept de technologie et le lien avec les produits
  - Qu'est que la technologie au sens de l'export control et comment l'identifier ?
- Construire les clauses contractuelles Export Control selon son activité

## **INSA TOULOUSE & MIDISUP**

INSA Toulouse Formation Continue, Batiment 7, 135 avenue de Ranguel, 31 077 Toulouse cedex 4

MIDISUP, 2 rue de la tuilerie, 31130 Balma

Contact : fc@insa-toulouse.fr // Tél : 05.67.04.88.66 // contact@midisup.com // Tél : 05.61.10.01.23

- Force majeure, obligation d'information, marquage, clause classement, Clause obligation de moyen et obtention de licence, clause assistance mutuelle, clause sécurité
- Mettre en place des process adaptés pour structurer la conformité en entreprise
  - Exposé des différents process en entreprise : acquisition affaire, demande de licence, revue contractuelle, process achat, revue projet, process expédition

**Modalités d'évaluation :**

Cas pratiques / QCM

---

## Pôle Savoir-être

**Responsable du cours :** Alex MARTINEZ, Marie DILLIES, Paul BONNO

**Leadership et management d'équipes, Alex Martinez****Compétences visées :**

Acquérir des outils en PNL (Programmation Neuro-Linguistique) pour gérer le stress, pour mieux communiquer de façon efficace, et pour résoudre des conflits.

Acquérir des méthodes pour manager une équipe

**Contenu détaillé du cours :**

- Gestion de soi - Gestion du stress et de la fatigue, Communication efficace
- Lecture de son interlocuteur
- Connaissance de soi

**Modalités d'évaluation :**

- Évaluation en continue, présentation d'un outil.

**Développement personnel par le théâtre, Marie Dillies**

**Objectifs :** Cohésion de groupe. Sortir de sa zone de confort et appréhender un nouveau langage. Appliquer les outils du théâtre au management

**Contenu détaillé du cours :**

Ce module est une parenthèse créative qui permet de trouver de nouveaux outils afin de se démarquer des autres ingénieurs d'affaire. Sortir de sa zone de confort. Allez chercher au-delà de soi d'autres énergies, différents modes d'expression, une capacité à synthétiser et la maîtrise de l'improvisation.

## INSA TOULOUSE & MIDISUP

INSA Toulouse Formation Continue, Batiment 7, 135 avenue de Rangueil, 31 077 Toulouse cedex 4

MIDISUP, 2 rue de la tuilerie, 31130 Balma

Contact : fc@insa-toulouse.fr // Tél : 05.67.04.88.66 // contact@midisup.com // Tél : 05.61.10.01.23

**Méthodes et/ou moyens pédagogiques :**

Création d'une pièce de théâtre ou plutôt des petites formes théâtrales qui seront jouées le jour de la remise des diplômes de la promo précédente.

**Culture française et Œnologie, Paulo Bonno****Compétences visées :**

Initiation aux goûts

- Connaître le vocabulaire technique pour décrire un vin et le mettre en valeur
- Acquérir les connaissances de base sur les vignobles français et les cépages
- Avoir les connaissances de base de la dégustation
- Savoir parler d'un vin dans un contexte professionnel d'un repas d'affaires
- Savoir choisir son vin, l'appellation, le millésime, le domaine viticole

Connaissance du vignoble français :

- Acquisition des connaissances de base sur les régions viticoles françaises : histoire, Culture, Terroirs (sols, climats, cépages, modes de vinification)
- Approche des cépages et des grands crus classés
- Connaître les principes de la dégustation (visuelle, olfactive, gustative), connaître le vocabulaire spécifique au vin.

Maîtriser le vin dans les relations professionnelles :

- Dégustation commentée de vins aux arômes très différents, caractéristiques de leur région et terroir. Mise en valeur les caractéristiques d'un vin
- L'importance du vin dans un repas d'affaires. Comment parler d'un vin dans une perspective commerciale
- Comment choisir un vin selon la région d'origine et la nationalité du client, et de l'accord mets et vins
- Connaître l'économie du Vin : conjoncture, évolution de la consommation, des tendances, le vin dans le Monde...

Le vin et les repas d'affaires :

- Vous êtes commercial, dans la communication, cadre ou dirigeant et ne maîtrisez pas le « savoir déguster » pour vos repas commerciaux. L'art de la dégustation est une part importante des règles de l'éducation, des bonnes manières et de la Culture Française auxquelles il convient d'y ajouter comment choisir un vin sur une carte de restaurant. Au même titre que votre tenue vestimentaire ou votre vocabulaire choisi, une connaissance en vin vous sera des plus utiles et laissera une impression indélébile à vos clients lors de vos rendez-vous d'affaires et peut faire la différence dans la conclusion de vos contrats.

Contenu détaillé du cours :

**INSA TOULOUSE & MIDISUP**

INSA Toulouse Formation Continue, Batiment 7, 135 avenue de Ranguel, 31 077 Toulouse cedex 4

MIDISUP, 2 rue de la tuilerie, 31130 Balma

Contact : fc@insa-toulouse.fr // Tél : 05.67.04.88.66 // contact@midisup.com // Tél : 05.61.10.01.23

- Connaissance du vin : Histoire mondiale et de France depuis l'Antiquité jusqu'à nos jours, l'économie du vin aujourd'hui, les cépages, la viticulture, la vinification, l'élevage du vin, conservation, packaging, marketing du vin, les tendances (bio, biodynamie, naturel, vegan, désalcoolisation...)
- Culture générale et repas d'affaires

Modalités d'évaluation :

- Dégustations de vins commentées par les étudiants

---

### **Thèse professionnelle, Sonia Ben Dhia**

#### **Compétences visées :**

La thèse professionnelle représente à la fois un moyen privilégié d'acquisition de connaissance et l'occasion de préparer une entrée efficace dans la vie active en développant un projet professionnel. Le thème traité doit correspondre à une préoccupation réelle des experts ou des entreprises. Cette conception autorise une grande variété de travaux, théoriques ou expérimentaux, pourvu que la rigueur scientifique soit respectée. Cette rigueur exige notamment que toute analyse ou application pratique soit effectuée par référence à un schéma de pensée reconnu et préalablement bien adapté. Acquérir des méthodes pour manager une équipe.

#### **Modalités d'évaluation :**

Rapport écrit et soutenance

## **INSA TOULOUSE & MIDISUP**

INSA Toulouse Formation Continue, Batiment 7, 135 avenue de Ranguel, 31 077 Toulouse cedex 4

MIDISUP, 2 rue de la tuilerie, 31130 Balma

Contact : fc@insa-toulouse.fr // Tél : 05.67.04.88.66 // contact@midisup.com // Tél : 05.61.10.01.23