



REPRÉSENTEZ LE GROUPE INSA SUR LES SALONS

Réunion d'information

23 Septembre - De 13h à 14h - En ligne

UNE HEURE POUR VOUS PRÉSENTER LE DISPOSITIF SALON

Une première étape, en début de campagne admission

- **Une rencontre en ligne dédiée** à celles et ceux qui souhaitent participer à des salons d'orientation organisés par le Groupe INSA en 2026-2027
- **Un temps pour partager les enjeux et les objectifs** du dispositif et pour répondre à vos questions
- **Mieux comprendre le dispositif admissions** et ce que les équipes attendent de vous, lorsque vous êtes sur les salons

Cette réunion n'est pas une session de formation

- **Deux formations prévues**



MOURAD BOUKHALFA

Président du Groupe INSA
Directeur de l'INSA Rouen Normandie

ACCOMPAGNER UNE NOUVELLE GÉNÉRATION DE CANDIDATS

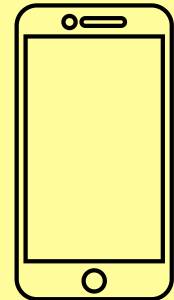
Un travail autour de la communication des admissions, mené depuis deux ans.

- **Mieux comprendre** les attentes et les usages des candidats
- **Mieux accompagner** les candidats et familles dans leur parcours
- **Mieux outiller** les équipes qui les rencontrent
- **Mieux communiquer** avec des messages et des supports adaptés

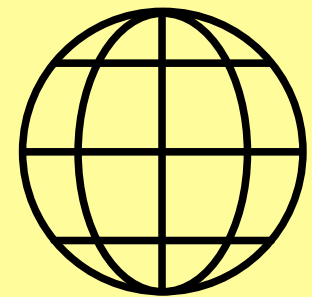
L'objectif : faire évoluer nos pratiques et nos outils



Travail sur les brochures
admissions



Communication
numérique



Site web

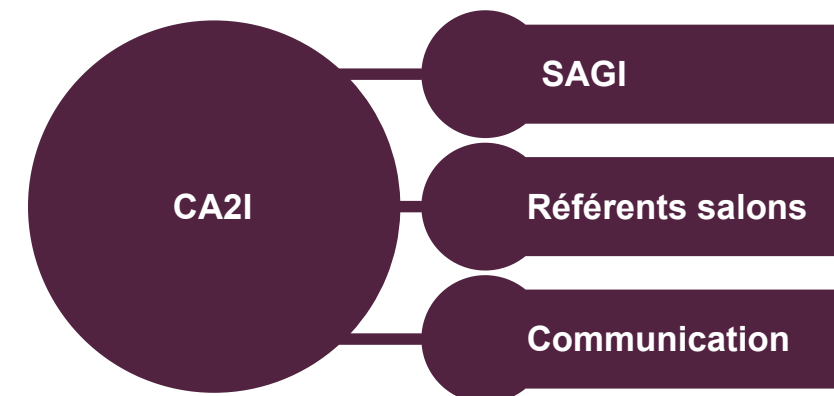


Salons d'orientation
& forums

UNE ÉQUIPE MOBILISÉE AUTOUR DES ADMISSIONS

Les admissions en 1re, 2e et 3e année (hors apprentissage) sont communes aux écoles du Groupe INSA et gérées par le Groupe.

- **La CA2I**, composée de personnels des écoles du Groupe, fixe les modalités d'admissions
- **Le SAGI**, organise les admissions, en lien avec les équipes des écoles (commande des brochures, du matériel salon, paiement des stands, des vacations des personnels, etc.)
- **Les référents salons**, organisent, pour les salons dont ils ont la charge, le travail des équipes terrain
- **La communication Groupe (et écoles)**, accompagne le SAGI dans la conception des supports et dans la communication auprès des candidats et des personnels.



CLAUDE MARANGES

Président de la CA2I
(Commission Admission Inter-INSA)
Directeur de la formation (INSA Toulouse)



SYLVIE MEILLE

Directrice du SAGI
(Service Admission du Groupe INSA)



LAURA DEMEULEMESTER

Responsable salons, SAGI

LES RÉFÉRENTS SALONS, VOS INTERLOCUTEURS EN LOCAL

Les référentes et référents salons, un lien important entre le terrain et les équipes du Groupe INSA

- INSA Centre Val de Loire : Hélène Koenig
helene.koenig@insa-cvl.fr
- INSA Hauts-de-France : Fethi Aloui
fethi.aloui@uphf.fr
- INSA Lyon : Charlotte Manesse & Svetlana Voronstova
salon-groupe@insa-lyon.fr
- INSA Rennes : Fabienne Cillard & Natacha Maillard
fabienne.cillard@insa-rennes.fr - natacha.maillard@insa-rennes.fr
- INSA Rouen Normandie : Gérald Maillard
gerald.maillard@insa-rouen.fr
- INSA Strasbourg : Laure Gangloff
salon-forum@insa-strasbourg.fr
- INSA Toulouse : Chloé Porta & Pierre Thiersdebar
salons@insa-toulouse.fr

- **Préparer les campagnes admissions**, dont les salons (mais aussi les forums dans les lycées)
- **Organiser et coordonner la logistique** pour les salons dont ils ont la responsabilité
- **Accompagner** les intervenantes et les intervenants
- **Faire remonter les besoins et les questions**

ALLER À LA RENCONTRE DES CANDIDATES ET CANDIDATS

Les salons constituent l'un des premiers contacts avec les candidats et leur famille

- **+ de 50 salons d'orientation** chaque année pour le Groupe INSA
- **Principalement en France**, sur les grands salons d'orientation gérés par l'Etudiant et Studyrama
- **Des salons qui constituent un premier contact**, mais pas le seul, durant la campagne des admissions
- Notre rôle : **vous accompagner au mieux** lorsque vous êtes sur le terrain



UNE MOBILISATION QUI REPOSE SUR NOTRE COMMUNAUTÉ

Sur nos salons, personnels, alumni, et étudiants se mobilisent pour rencontrer les candidats et leurs familles.

- **Élève**

Son expérience, son quotidien, son parcours

- **Diplômé**

Son regard avec du recul, son parcours après l'INSA

- **Enseignant-chercheur**

Les formations, les disciplines, la recherche

- **Personnel**

Les informations pratiques, les admissions, la vie de l'école

Tous les profils sont intéressants. Un enjeu : avoir une bonne représentativité des profils sur les stands (1/2 étudiants souhaité).

Entre 4 et 10 personnes sur un stand (selon taille du stand et fréquentation)



LÉANE DELABARRE

Étudiante à l'INSA Rouen Normandie

Responsable Vie Associative - BDE INSA
Rouen

VOUS ÊTES UNE PREMIÈRE PORTE D'ENTRÉE POUR LES CANDIDATS

Vous n'avez pas besoin d'avoir réponse à tout. Votre rôle est aussi de savoir vers quelle ressource orienter la candidate ou le candidat.

Ce qui est attendu de vous

- Écouter
- Comprendre le projet et les questions du candidat
- Informer
- Présenter le modèle INSA, les formations du Groupe INSA et les possibilités
- Donner envie d'aller plus loin
- Orienter vers les bonnes ressources et les bonnes personnes

Ce qui n'est pas attendu de vous !

- Faire du conseil en orientation personnalisé
- Connaître toutes les modalités de toutes les formations
- Répondre à toutes les situations individuelles
- Maîtriser chaque détail des admissions

LES OUTILS MIS À VOTRE DISPOSITION POUR VOUS AIDER

Documentation

- Brochure Groupe INSA
- Documentation pour les intervenants
- [Site web du Groupe INSA](#)

Formation

- Deux sessions en début de saison
- Informations sur les admissions
- Clés pour présenter le modèle INSA

Accompagnement

- Responsables salons
- Référents
- Équipe admissions / communication

Extranet salon (hors Toulouse pour 2026-2027)

- Ressources & informations pratiques
- Gestion de vos participations



LA SUITE DE LA CAMPAGNE “SALONS”

23 septembre
Réunion d'informations

26 septembre
Questionnaire salon

Si vous avez déjà renseigné le document, vos réponses seront bien prises en compte.

Fin septembre - Début octobre
Inscription extranet

Les référents créent un code d'accès à toutes les personnes ayant répondu au questionnaire salon. Vous recevrez les informations directement par mail, pour finaliser votre inscription sur l'extranet.

2 octobre - 13h-14h
Formation salon #1
en ligne

Formation donnée par Claude Maranges, en ligne. Le replay sera mis à disposition de tous les intervenants salon du Groupe INSA.
Il est obligatoire de se former pour intervenir sur un salon.

10-11 octobre
Premier salon (Paris)

14 octobre - 13h-14h
Formation salon #2
en ligne + présentiel (Toulouse)

Formation donnée par Claude Maranges, en ligne.
Il est obligatoire de se former pour intervenir sur un salon.

QUESTIONNAIRE SALON

Vous souhaitez devenir intervenante ou intervenant sur les salons du Groupe INSA ?

→ Pré-remplissez ce questionnaire pour aider les équipes à identifier les volontaires **(avant le 26/09)**

→ Les référents de votre INSA de rattachement reprendront contact avec vous.



EN RÉSUMÉ

- **Tous les profils d'intervenants sont recherchés (personnels, étudiants, alumni)**
- **Formation obligatoire avant d'aller sur un salon**
 - *2 octobre*
 - *14 octobre*
 - *Replay disponible*
- **Documentation fournie pour vous accompagner**
- **Un outil pour gérer vos présences, l'Extranet salon**

SI BESOIN :

SAGI

Laura Demeulemester
laura.demeulemester@groupe-insa.fr

ÉCOLES

Vos référents salons (slide 5)

COMMUNICATION GROUPE

Céline Authemayou
celine.authemayou@groupe-insa.fr

RÉMUNÉRATION

- étudiants : frais de transports et d'hébergement pris en charge (sauf si hébergé gracieusement) et temps passé sur le salon au SMIC horaire avec contrat de vacation
- enseignants : varie en fonction de l'INSA si Lyon --> décompte temps enseignement sinon forfaits demi-journées à 60€
- BIATSS : forfaits demi-journée à 60€
- alumni : frais de déplacements si besoins

GROUPE
INSA | **CONSCIENCE**
COLLECTIVE