



RENTRÉE 2025
LES MANAGERS
ÉTHIQUES
de demain

PROGRAMME GRANDE ECOLE

CYCLES BACHELOR & MASTERS

EMD
BUSINESS
SCHOOL

Manager, c'est servir

NOTRE RAISON D'ÊTRE

Association loi 1901 à but non lucratif, l'EMD, École de Management, est un établissement d'enseignement supérieur privé avec pour vocation de former des managers qui contribuent à transformer le monde du travail en plaçant l'humain au cœur de leur engagement.

NOTRE **DEVISE**
Manager, c'est servir !



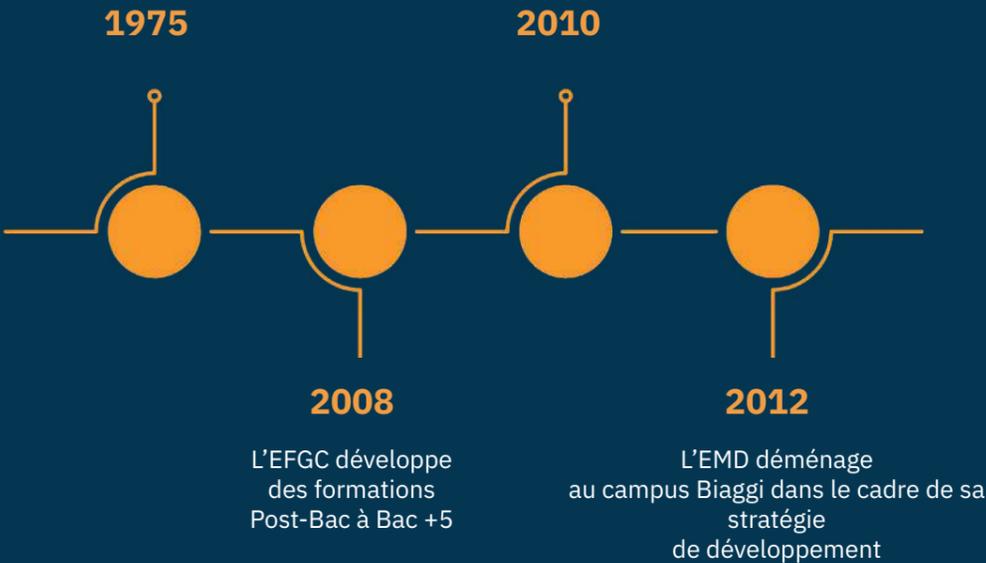
Une formation professionnelle en phase avec les compétences recherchées par les entreprises



Une formation intégrale pour développer pleinement son potentiel : ses qualités humaines, sa capacité d'analyse et son sens de l'éthique professionnelle

EFGC (Ecole Française de Gestion Commerciale) - Formation professionnelle et continue pour les cadres commerciaux

L'EFGC est renommée EMD Ecole de management



L'EFGC développe des formations Post-Bac à Bac +5

L'EMD déménage au campus Biaggi dans le cadre de sa stratégie de développement

+ de **3 000**
Diplômés

“ Il faut se rendre à l'évidence, le monde dans lequel interviennent et recrutent les entreprises a changé ! L'EMD Business School apporte à l'étudiant, en complément de la formation professionnelle, une formation humaine fondée sur le triptyque : **connaissance de soi - confiance en soi - don de soi.** Dans un cadre de grande qualité, une ambiance bienveillante et respectueuse des différences, l'étudiant à l'EMD développe l'envie de réaliser de grandes choses, la confiance en soi donnant sa pleine dimension aux compétences acquises. Aussi, on ne vient pas étudier à l'EMD par hasard; un ancien de l'EMD dans une entreprise se remarque et ne laisse pas indifférent.”



Jacques de CHATEAUVIEUX
Président du CA
de l'EMD Business School



Samir AYOUB
Directeur Général
de l'EMD Business School

“ L'EMD est un lieu de rencontres authentiques et enrichissantes entre élèves, enseignants et professionnels, chacun y contribuant avec son talent et son potentiel. En plaçant l'étudiant au cœur de notre projet éducatif, nous lui proposons non seulement des enseignements en sciences de gestion, mais aussi des cours d'éthique et d'humanités, lui permettant une meilleure compréhension de l'environnement des entreprises.

Aussi, quel que soit le programme choisi, les mêmes valeurs et convictions prédominent : la réussite économique des entreprises est intrinsèquement liée à la promotion des valeurs humaines. Nous croyons dans le potentiel de nos étudiants pour bâtir un monde des affaires plus éthique et juste. ”

LE CAMPUS DE L'EMD

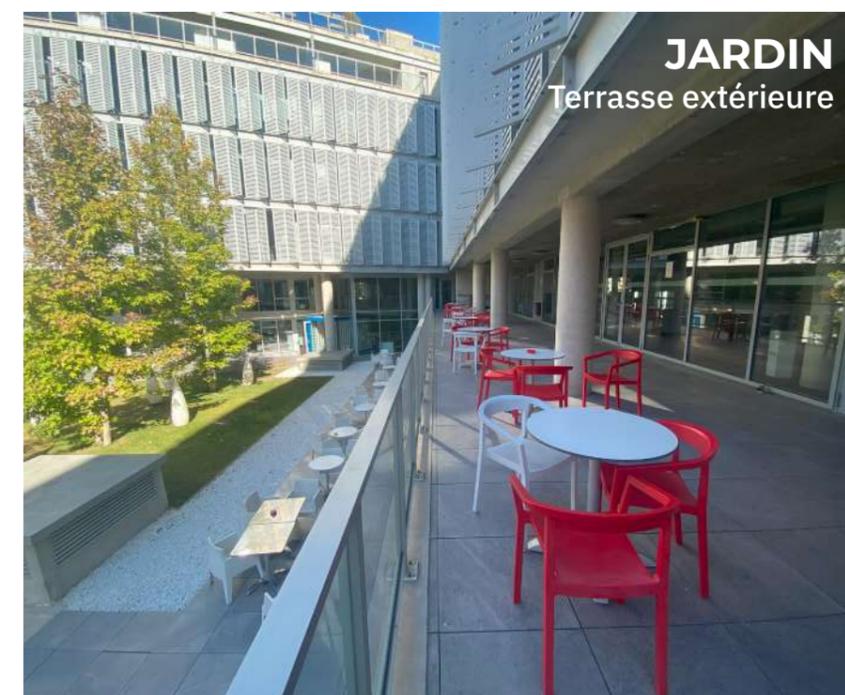
en plein cœur de Marseille

ROOFTOP



AMPHITHÉÂTRE

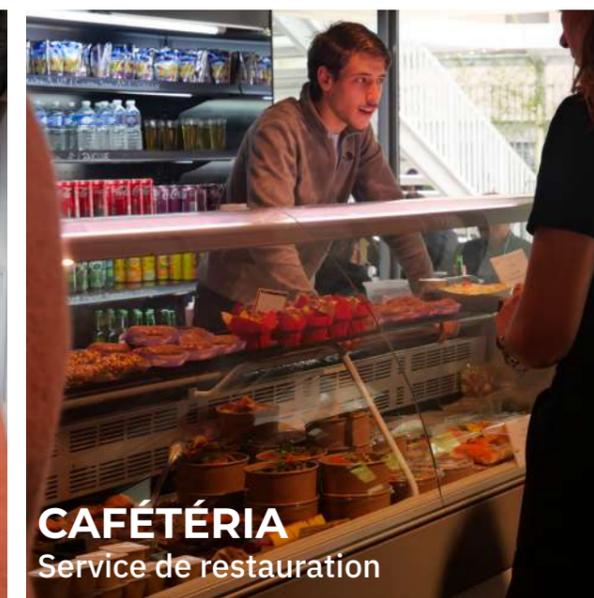
400 places



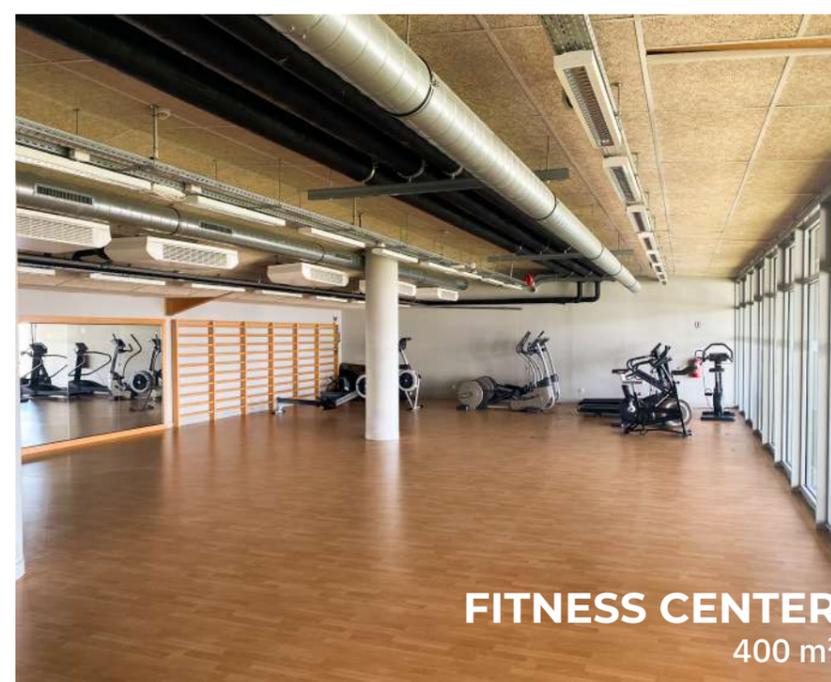
JARDIN
Terrasse extérieure



LEARNING CENTER
650 m²



CAFÉTÉRIA
Service de restauration



FITNESS CENTER
400 m²



CHAPELLE

L'EMD est située au cœur de Marseille au Campus Biaggi, à 5 minutes à pied de la gare Saint-Charles, et à 10 minutes à pied du vieux-port. Le campus est accessible en métro, en bus et en tramway.

7 500
m² d'espace

1 200
m² de rooftop

+ de **5000**
ouvrages



LES RAISONS DE CHOISIR L'EMD

1.

Des professeurs de qualité et une recherche au service de l'enseignement

Notre corps enseignant est composé à la fois d'enseignants-chercheurs réputés dans leurs domaines et de professionnels d'entreprises expérimentés. L'enseignement dispensé est imprégné de leur expérience. À travers des cas pratiques et des mises en situation les étudiants sont confrontés aux problématiques actuelles des entreprises. L'enseignement est ainsi équilibré entre théorie et pratique.

Le tutorat, un accompagnement personnalisé de chaque étudiant

Le tutorat permet à l'étudiant, dès son entrée à l'école, d'être accompagné par un membre de l'équipe pédagogique sur le plan académique, professionnel et humain.

3.

Une école bienveillante et exigeante

Nos promotions de taille réduite permettent de privilégier une relation de proximité entre les enseignants, l'équipe pédagogique et les étudiants. À l'EMD, nous allions bienveillance et exigence afin d'accompagner chaque jeune vers sa réussite.

Une formation intégrale

L'enseignement dispensé à l'EMD recouvre l'acquisition de connaissances, de compétences professionnelles, de savoir-faire et de savoir-être. De nombreux projets permettent aux étudiants d'être mis en situation professionnelle (projets citoyens, vie étudiante, consulting, etc.).

5.

L'entreprise au cœur de l'EMD

Dans le cadre de leurs études, les étudiants doivent effectuer au minimum 6 mois de stage en formation initiale. À partir de la 3^{ème} ou 4^{ème} année, ils peuvent choisir l'alternance. De nombreuses conférences et événements d'entreprise ont lieu sur notre campus, ce qui favorise les rencontres entre différents acteurs économiques et sociaux.

Un enseignement 100 % en présentiel, gage de réussite

Parce que l'enseignement en présentiel est propice à l'échange, la participation, l'investissement et la motivation sur le long terme, l'EMD met en œuvre tous les moyens nécessaires pour le préserver et en faire son mode d'enseignement privilégié.

2.

4.

6.

UNE INSERTION

professionnelle réussie

91 %

des diplômés de l'EMD trouvent un emploi dans les 6 mois

39.5 k€/an

est le salaire moyen des jeunes diplômés de l'EMD (tous métiers confondus)

85 %

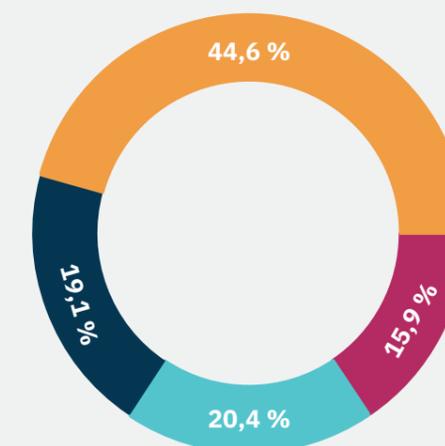
des diplômés sont satisfaits de leur évolution professionnelle

Répartition des diplômés 2023 par fonction

- 44,6 % Développement commercial
- 20,4 % Marketing - Communication
- 19,1 % Finance - Contrôle de Gestion
- 15,9 % Autres métiers (Création d'entreprise, Achats, Logistique, Numérique, etc.)

Salaires moyens des jeunes diplômés exerçant un emploi dans le domaine

- Développement commercial : 46,6 k€/an
- Marketing - Communication : 36 k€/an
- Finance - Contrôle de Gestion : 39k€/an



*étude réalisée en 2021/22 sur les 5 dernières promotions, tous secteurs, tous domaines en lien direct avec les métiers visés par la certification

ILS SONT DIPLÔMÉS DE L'EMD



Aurélie SAUTEL
Responsable marketing
GRDF



Karoly WATOR
Contrôleur
de gestion industriel
AIRBUS HELICOPTERS



Séverine PERILLON
Contrôleur de gestion
SNCF



Manon GARIBALDI
Chargée de gestion
BPIFRANCE



Emmanuel de
MONTLIVAUT
Global Brand Manager
L'ORÉAL PARIS - GLOBAL DIGITAL
& MARKETING TEAM L'ORÉAL GROUPE



Guillaume BORDIER
Chargé d'affaires
CIC



Claudio CIRASARO
Directeur
commercial Fret
LA MÉRIDIONALE



Lucas TOUTAIN
Responsable Administratif
et Financier Adjoint
STELLANTIS & YOU

LA VIE DE L'ÉCOLE

portée par les talents de nos étudiants

LA VIE DU CAMPUS

est animée par les différents projets portés par nos étudiants, pour les étudiants. Chaque année de nouveaux projets se créent et de nouveaux talents se révèlent. Ce sont eux aussi qui entretiennent l'esprit de famille et la convivialité faisant la force de l'EMD. Sport, art, culture, loisirs : il y en a pour tous les goûts !



Bénédicte SOUBRIER
Responsable vie associative

LE BDE DE L'EMD

a pour mission de représenter les intérêts des étudiants de l'EMD, de promouvoir un environnement respectueux et solidaire mais aussi de soutenir les valeurs que porte cette école. Cette association a pour but de dynamiser la vie étudiante de l'école et de faire le lien entre tous les clubs et activités étudiantes de l'EMD.



LES CONFÉRENCES HOMME-MADE

Des sujets qui nous touchent

Créé à l'initiative d'étudiants en 2014, **Homme-Made** est le cycle de conférences de l'EMD qui invite des spécialistes d'univers variés pour répondre à des questions ou approfondir des sujets qui n'ont pas pu l'être en cours, échanger avec des personnalités pour comprendre le monde et s'enrichir à leur contact.

3 thématiques

Business For Good / Témoignages / Sujets d'actualité

10 conférences/an

Depuis 2014

+ de **3 000**

Étudiants, parents, intervenants, professionnels, amis, etc.

GRATUITES ET SANS ENGAGEMENT



JOURNÉE D'INTÉGRATION



GALA DE L'EMD



L'EMD A UN INCROYABLE TALENT

UNE VIE ASSOCIATIVE ACTIVE



CLUB VOILE
Sorties, activités en mer, régates inter-écoles



LES VÉLOCIRAPTORS
Sorties vélos autour de Marseille



WINE NOT ?
Soirées de dégustation pour apprécier notre patrimoine viticole français



EMD RUGBY CLUB
Entraînements de rugby et matchs inter-écoles



EMD FOOTBALL CLUB
Entraînements de football et matchs inter-écoles



EMD RUNNING TEAM
Footings dans Marseille



FADA EN SCÈNE
Cours de théâtre et représentations durant l'année



CLUB DE JAPONAIS
Découverte de la culture japonaise, de son alphabet, de son écriture, et de ses goûts culinaires



CHORALE DE L'EMD
Répétitions et animation des chants de messe pour les occasions particulières



PROGRAMME GRANDE ÉCOLE

CYCLE BACHELOR

INTÉGRATION
POST-BAC >>



BAC+1



BAC+2

INTÉGRATION
BAC +3 >>



BAC+3

Obtention d'un titre RNCP certifié de niveau 6 par
FORMATIVES sous convention avec l'EMD Business School
«CHARGÉ(E) DE GESTION ET MANAGEMENT» (n°34734)

Obtention d'un double diplôme EMD avec
NOTRE DAME UNIVERSITY - AUSTRALIA

Obtention d'un titre RNCP certifié de niveau 6 par
EDUCSUP sous convention avec l'EMD Business School
«CHARGÉ(E) DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL &
MARKETING » (n°38025)

CYCLE MASTÈRE PROFESSIONNEL 100% EN ALTERNANCE

INTÉGRATION
EN BAC +4 ou
POURSUITE
D'ÉTUDES >>



BAC+4

BAC+5



Obtention d'un **TITRE PROFESSIONNEL D'ÉTAT**
(RNCP, niveau 7) spécifique au métier visé
Certifié par l'EMD Business School
(n°36607, n°36608, n°36637)



*Obtention d'un **titre** RNCP certifié de niveau 7 par SOFTEC,
sous convention avec l'EMD Business School
«**EXPERT CONSEIL EN GESTION DE PATRIMOINE**» RNCP 38949



CYCLE BACHELOR

Business Management

Joseph JAMMOT
Responsable
de programme



BACHELOR

ENTRÉE EN POST-BAC OU ENTRÉE DIRECTE EN BAC +3

1^{ÈRE} ANNÉE

EN INITIAL

SEMESTRES 1 ET 2

EXEMPLES DE MATIÈRES ENSEIGNÉES

Comptabilité générale / Micro-économie / Géopolitique
/ Communication / Anthropologie / Personal Branding / Anglais

2^{ÈME} ANNÉE : OUVERTURE À L'INTERNATIONAL

EN INITIAL DONT UN SEMESTRE À L'ÉTRANGER



SEMESTRE 3 : ENTIÈREMENT ENSEIGNÉ EN ANGLAIS À L'EMD

EXEMPLES DE MATIÈRES ENSEIGNÉES

Marketing / Comptabilité analytique / Droit du travail / Macro-économie /
Statistiques et probabilités / Ressources Humaines / Anglais commercial

SEMESTRE 4 OBLIGATOIRE EN ÉCHANGE À L'INTERNATIONAL

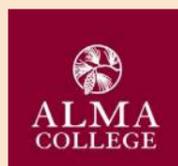
EXEMPLES DE PARTENAIRES*



Nos partenaires

Universitaires >>

à l'international**



DURÉE DU CURSUS

3 ANS

PRÉ-REQUIS

Obtention du baccalauréat

DIPLÔME RECONNU

Obtention d'un titre RNCP certifié de niveau 6 par
FORMATIVES sous convention avec l'EMD Business School
«CHARGÉ(E) DE GESTION ET MANAGEMENT» (n°34734)

*Liste susceptible d'évoluer

** Voir page 21

3^{ÈME} ANNÉE

EN INITIAL

3^{ÈME} ANNÉE

EN ALTERNANCE

SEMESTRES 5 ET 6

EXEMPLES DE MATIÈRES ENSEIGNÉES

Contrôle de gestion
Éthique et Management
Business Game
Politique Financière
Politique Commerciale
Gestion des Ressources Humaines
Stratégie de communication et marketing
Gestion de projet

LE + DE L'EMD : LA 3^{ÈME} ANNÉE POSSIBLE À L'ÉTRANGER

EN DOUBLE DIPLÔME



AUSTRALIE
Sydney ou Freemantle



THE UNIVERSITY OF
NOTRE DAME
AUSTRALIA

NOTRE DAME AUSTRALIA est une université catholique privée fondée il y a 34 ans. Réputée pour la qualité de son enseignement, elle propose une grande diversité de cursus. L'université est classée parmi les meilleures universités d'Australie grâce à ses taux de satisfaction des étudiants, ses taux de réussite et d'employabilité élevés.

NOTRE DAME AUSTRALIA a pour ambition de former des futurs professionnels disposant de repères éthiques solides et sachant mettre leurs compétences et talents au profit du bien commun.

BACHELOR

CHARG(É)E DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL & MARKETING

ENTRÉE DIRECTE EN BAC +3

3^{ÈME} ANNÉE

EN ALTERNANCE

SEMESTRES 5 ET 6

EXEMPLES DE MATIÈRES ENSEIGNÉES

Stratégie d'entreprise et gestion/ Développement commercial/ Stratégie de fidélisation/ Stratégie marketing/
Études de marché/ Gestion de projet commercial/ Techniques de négociation/ E-commerce/
Droit commercial et des affaires

DIPLÔME RECONNU

Obtention d'un titre RNCP 38025 certifié de niveau 6 par
Edusup, sous convention avec l'EMD Business School
«CHARGÉ(E) DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL & MARKETING»

CYCLE MASTÈRE PROFESSIONNEL

Développement commercial

MÉTIERS VISÉS

Ingénieur d'affaires, Key account manager, Ingénieur technico-commercial, Directeur commercial, Directeur export /import, Sales manager, Directeur des ventes, Directeur de business unit, Directeur de clientèle, etc.



Christine HEURTAUX
Responsable de programme

MATIÈRES ENSEIGNÉES PAR BLOC DE COMPÉTENCES

4^{ÈME} ANNÉE
EN ALTERNANCE

ÉLABORER LA STRATÉGIE COMMERCIALE

Analyse du marché
Stratégie d'entreprise
Stratégie commerciale
Stratégie marketing
Gestion budgétaire
Pricing, etc.

PILOTER LA PERFORMANCE COMMERCIALE ET LE DÉVELOPPEMENT DE L'ACTIVITÉ

Salesforce CRM
Business plan
Management de la force de vente
Lead management
Piloter l'activité grâce aux KPI, etc.

BUSINESS PLAN

5^{ÈME} ANNÉE
EN ALTERNANCE

PILOTER LA MISE EN ŒUVRE DE LA STRATÉGIE COMMERCIALE

Politique de distribution
Prospection et négociation commerciale B2B
Plan d'actions commerciales et marketing
Marketing digital
Ventes complexes, etc.

MANAGER UNE ÉQUIPE

Gestion des ressources humaines
Prise de décisions
Leadership
Innovation et conduite du changement
Management opérationnel
Management interculturel, etc.

MÉMOIRE PROFESSIONNEL

RYTHME D'ALTERNANCE

3 jours de formation tous les 15 jours (mercredi, jeudi et vendredi)

24 mois d'alternance en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

CHIFFRES CLÉS

46.6k€/an est le salaire moyen des jeunes diplômés exerçant un emploi dans ce domaine

Un des **10** métiers qui recruteront le plus d'ici à 2030 *

*Sources : Enquête EMD réalisée en septembre 2021 & DARES et France Stratégie



DIPLÔME RECONNU
TITRE PROFESSIONNEL D'ÉTAT
Manager du développement commercial
(RNCP 36607, niveau 7)

CYCLE MASTÈRE PROFESSIONNEL

Marketing et Communication

MÉTIERS VISÉS

Directeur du marketing et/ou de la communication, Responsable du marketing et/ou de la communication digitale, Directeur du planning stratégique, Directeur d'une agence de communication et/ou de marketing, etc.



Thierry DER-PARSEGHIAN
Responsable de programme

MATIÈRES ENSEIGNÉES PAR BLOC DE COMPÉTENCES

4^{ÈME} ANNÉE
EN ALTERNANCE

ÉLABORER LA STRATÉGIE MARKETING ET COMMUNICATION

Analyse du marché
Stratégie marketing
Stratégie de communication
Marketing digital
communication digitale
Gestion budgétaire, etc.

PILOTER LA MISE EN ŒUVRE DE LA STRATÉGIE MARKETING ET COMMUNICATION

Management de l'expérience client
Plan d'actions marketing et communication
Stratégie d'engagement
Community management
Plan média web
Planning stratégique, etc.

BUSINESS PLAN

5^{ÈME} ANNÉE
EN ALTERNANCE

PILOTER LA DATA ET LA PERFORMANCE DIGITALE

Data Management
CRM et Salesforce
UX design
E-commerce
RGPD et cadre juridique du numérique
Référencement et optimisation de la visibilité sur le web, etc.

MANAGER UNE ÉQUIPE

Gestion des ressources humaines
Prise de décisions
Leadership
Innovation et conduite du changement
Management opérationnel
Management interculturel, etc.

MÉMOIRE PROFESSIONNEL

RYTHME D'ALTERNANCE

3 jours de formation tous les 15 jours (mercredi, jeudi et vendredi)

24 mois d'alternance en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

CHIFFRES CLÉS

36k€/an est le salaire moyen des jeunes diplômés exerçant un emploi dans ce domaine

+ **40 %** d'offres d'emploi cadre en 2022 par rapport à 2019 dans la Direction Marketing*

*Sources : Enquête EMD réalisée en septembre 2021 & APEC



DIPLÔME RECONNU
TITRE PROFESSIONNEL D'ÉTAT
Manager du marketing et de la communication (RNCP 36608, niveau 7)

CYCLE MASTÈRE PROFESSIONNEL

Finance et Contrôle de Gestion

MÉTIER VISÉS

Directeur administratif et financier, Responsable du contrôle de gestion, Analyste budgétaire et financier, Directeur comptable, Directeur de l'administration comptable et de la gestion financière, Directeur de trésorerie, Directeur des affaires financières, Directeur des services administratifs et financiers, etc.



Thierry DER-PARSEGHIAN
Responsable de programme

MATIÈRES ENSEIGNÉES PAR BLOC DE COMPÉTENCES

4ÈME ANNÉE
EN ALTERNANCE

CRÉER, PARAMÉTRER ET DÉVELOPPER UN SYSTÈME D'INFORMATION ET DE GESTION COMPTABLE ET FINANCIÈRE

- Systèmes d'information
- Audit et contrôle interne
- Reporting et tableaux de bord
- Clôture des comptes
- Normes comptables anglo-saxonnes, etc.

PILOTER LA PERFORMANCE OPÉRATIONNELLE DE L'ENTREPRISE

- Gestion budgétaire
- Gestion de la trésorerie
- Financement court terme
- Relations bancaires
- Data management
- Gestion sociale, etc.

BUSINESS PLAN

5ÈME ANNÉE
EN ALTERNANCE

PARTICIPER À LA DÉFINITION DE LA STRATÉGIE ÉCONOMIQUE ET FINANCIÈRE

- Audit et risk management
- Diagnostic financier
- Management de l'innovation
- Business Plan et Stratégie d'entreprise
- Gouvernance d'entreprise et RSE, etc.

METTRE EN ŒUVRE LA STRATÉGIE

- Décisions d'investissement
- Financement long terme
- Gestion des risques
- Evaluation financière
- Management opérationnel
- FUSAC, etc.

MÉMOIRE PROFESSIONNEL

RYTHME D'ALTERNANCE

3 jours de formation tous les 15 jours (mercredi, jeudi et vendredi)

24 mois d'alternance en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

CHIFFRES CLÉS

39k€/an est le salaire moyen des jeunes diplômés exerçant un emploi dans ce domaine

+ de 9290 offres d'emploi cadre en 2022 dans le domaine du contrôle de gestion*

*Sources : Enquête EMD réalisée en septembre 2021 & APEC



DIPLÔME RECONNU
TITRE PROFESSIONNEL D'ÉTAT
Manager financier et contrôleur de gestion
(RNCP 36637, niveau 7)

CYCLE MASTÈRE PROFESSIONNEL

Expert Conseil en Gestion de patrimoine

MÉTIER VISÉS

Conseiller en gestion de patrimoine, Conseiller en gestion de patrimoine, Family Officer, Directeur d'agence bancaire, Conseiller financier, Chargé de clientèle professionnels, Courtier en assurance, Directeur immobilier, etc.



Georges OBEID
Responsable de programme

MATIÈRES ENSEIGNÉES PAR BLOC DE COMPÉTENCES

4ÈME ANNÉE
EN ALTERNANCE

AUDITER UN CLIENT PATRIMONIAL

- Inventorier l'ensemble des informations relatives au profil
- Déterminer le profil investisseur, Formaliser la lettre de mission

ANALYSER LA SITUATION PATRIMONIALE

- Expertiser la répartition du patrimoine (logiciel spécifique)
- les forces et des faiblesses (financier, juridique, fiscal, social), ses capacités d'épargne,..
- Evaluer les performances et les risques
- Analyser les conséquences d'une situation personnelle et ou professionnelle (prévoyance, retraite, succession, cession) sur le patrimoine

BUSINESS PLAN

5ÈME ANNÉE
EN ALTERNANCE

EXPERTISER ET OPTIMISER UNE STRATÉGIE PATRIMONIALE

- Construire une ingénierie patrimoniale comportant des solutions sur les domaines juridiques, fiscaux, sociaux, financiers, Présenter une stratégie patrimoniale

SUIVRE ET DÉVELOPPER L'ACTIVITÉ PATRIMONIALE

- Actualiser en continu les domaines d'expertise
- Développer une stratégie omnicanale
- Participe au développement d'une équipe interne ou de mandataires

MÉMOIRE PROFESSIONNEL

RYTHME D'ALTERNANCE

3 jours de formation tous les 15 jours (mercredi, jeudi et vendredi)

24 mois d'alternance en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

CHIFFRES CLÉS

98% est le taux d'insertion global à 6 mois

70% est le taux d'insertion dans le métier visé à 2 ans

*Sources : Enquête réalisée par France Compétences en 2023



DIPLÔME RECONNU
Obtention d'un **titre** RNCP certifié de niveau 7 par SOFTEC, sous convention avec l'EMD Business School
«EXPERT CONSEIL EN GESTION DE PATRIMOINE» RNCP 38949

L'ALTERNANCE À L'EMD

à partir du Bac+3

RYTHME D'ALTERNANCE À L'EMD

80 %

du temps passé en entreprise

3 jours

de cours tous les 15 jours les mercredis, jeudis et vendredis

4 semaines

complètes par an prévues pour les cours et les sessions d'examens

AVANTAGES DE L'ALTERNANCE À L'EMD

0 €

de frais de scolarité pour l'apprenti *



Gestion de tâches et de projets sur le long terme



De véritables responsabilités confiées au sein de l'entreprise



Possibilité d'être en alternance partout en France

* La formation est financée intégralement par l'entreprise et/ou un OPCO dans le cadre d'un contrat d'alternance.

LE JOB CENTER

au service de votre projet professionnel

Le **JOB CENTER** est un service d'accompagnement personnalisé proposé aux étudiants et diplômés de l'EMD dans leur recherche d'emploi (stage, alternance, emploi).



Lucie INGRAND



Nathalie de la FERRIÈRE



Anne-Laure DE LA CELLE

RÔLE DU JOB CENTER

Mettre en relation les étudiants de l'EMD avec des entreprises en croissance, innovantes et qui offrent aux étudiants un environnement pour mettre à profit leurs talents et s'épanouir en donnant du sens aux missions qui leur sont confiées.

88 %

des tuteurs sont satisfaits des alternants de l'EMD

Source : Enquête menée par Speak & Act 2022

+ de **300** entreprises contactent l'EMD chaque année

ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ

Lors de sa recherche, chaque étudiant est reçu individuellement pour l'aider à travailler sur son projet et préparer ses candidatures.

A l'EMD, il n'y a pas de JobBoard ou de plateforme regroupant toutes les offres. Chaque offre est diffusée de **manière personnalisée** à chaque étudiant en fonction de ce qu'il recherche et de ce qui lui correspond. **La force du Job Center est la double connaissance**, des étudiants et des entreprises notamment du type de profil qu'elles recherchent.

FOCUS INTERNATIONAL

Écoles partenaires

Nous tissons des partenariats qualitatifs avec des rapports privilégiés fondés sur une co-construction des programmes pédagogiques. Cela permet d'assurer une cohérence et une progression académique satisfaisante de chaque étudiant. Nos partenaires sont reconnus pour la qualité de l'enseignement délivré.



GRIFFITH COLLEGE



HANYANG UNIVERSITY



PARUL UNIVERSITY



NOTRE DAME AUSTRALIA



GALWAY BUSINESS SCHOOL



ALMA COLLEGE



UQAC



BBU

EMD UN JOUR

EMD toujours



INTÉGRER L'EMD



L'association des anciens de l'EMD est une façon de pouvoir rendre ce qu'on a reçu et poursuivre l'aventure en intégrant un réseau de jeunes professionnels dynamiques, ainsi qu'une belle occasion de consolider nos amitiés et donner vie aux valeurs humaines qui caractérisent l'EMD.

Grâce aux anciens diplômés, nous proposons tout au long de l'année des afterworks à Paris et Marseille pour discuter et s'entraider, des conférences et des formations. Nous poursuivons ainsi la mission de l'école, celle d'apprendre à mettre le bien au cœur de nos décisions professionnelles et personnelles. L'association est le relais principal pour continuer à faire vivre un esprit unique : celui de l'EMD.

Charles KAIGRE
Président de l'association des alumni

L'ASSOCIATION DES ALUMNI EST GUIDÉE PAR 3 OBJECTIFS



Favoriser l'insertion professionnelle des étudiants et accélérer les carrières des diplômés au travers de formations et d'événements



Tisser des liens et développer les échanges entre les diplômés



Contribuer à la notoriété de l'école et des diplômés qu'elle délivre



UNE SÉLECTION QUI MISE SUR VOTRE POTENTIEL ET VOTRE PERSONNALITÉ

Nous tenons absolument à rencontrer personnellement tous les candidats lors de l'entretien d'admission à l'EMD.



***Modulation des frais de scolarité et remboursement des frais de concours en fonction des revenus des familles*

OUVERTURE DES CANDIDATURES EN NOVEMBRE RENDEZ-VOUS SUR EMD.FR

BESOIN DE PLUS D'INFORMATIONS SUR LES ADMISSIONS ?

À votre écoute pour répondre à toutes vos questions >>>

CONTACT EMD

Maïlly JOLIE
Responsable Admissions
mjolie@emd.fr
04 91 26 99 07





NOUS RENCONTRER

PORTES OUVERTES

- Plénières de présentation
- Visite du campus
- Rencontre de l'équipe

Inscription
Obligatoire ICI



Viens découvrir l'EMD,
**rencontrer l'équipe et
les étudiants**, en savoir
plus sur les
programmes et visiter
le campus !

POST BAC À BAC +5

JOURNÉES D'IMMERSION

Accompagné(e) par un
étudiant, découvre l'EMD
comme si tu y étudiais

(assiste au cours, échange et
déjeune avec les étudiants, etc.)

Inscription
Obligatoire ICI



- Visite ton campus** 
- Rencontre tes professeurs** 
- Participe aux cours** 
- Inscris toi au concours** 

Découvre tous
nos évènements et
conférences sur **emd.fr**





*« Croire en vous, bien vous former,
vous aider à déployer vos talents
et les mettre au service du bien commun,
c'est ce que nous avons de meilleur à vous offrir. »*

EMD

Montée de l'Université

Rue Joseph Biaggi

13003 MARSEILLE

Tél : 04 91 26 00 20

Email : info@emd.fr

emd.fr

