

www.ueuromed.org

UEMF
الجامعة الأورومتوسطية بفاس
EUROMED UNIVERSITY OF FES
UNIVERSITÉ EUROMED DE FÈS



(+212) 0538 90 90 00



www.ueuromed.org



contact@ueuromed.org



Université Euromed de Fès



[ueuromed.fes](https://www.instagram.com/ueuromed.fes)



Université Euro-Méditerranéenne de Fès

EUROMED School
BUSINESS

EUROMED
BUSINESS SCHOOL

Shape Business and Society



Université Euromed de Fès

Route de Meknès (Rond point Bensouda), 30 000, Fès - MAROC

Tél : +212 538 90 90 00 - Fax : +212 5 38 90 31 38

www.ueuromed.org / contact@ueuromed.org



Union pour la Méditerranée
Union for the Mediterranean
الاتحاد من أجل المتوسط



MISSION & OBJECTIF

L'Euromed Business School se donne pour mission d'accompagner les transformations écologiques, digitales et des modèles d'affaires des économies et des organisations, d'une part, par la formation de leaders ouverts sur le monde, responsables, entrepreneurs et innovants, d'autre part, par une recherche qui vise à comprendre et agir sur les dynamiques organisationnelles, économiques et sociétales à l'œuvre.

L'ambition de l'Euromed Business School est de doter les futurs cadres, dirigeants et décideurs des compétences, des outils et des clés de compréhension nécessaires pour relever les défis de la performance, de la créativité et de l'innovation.



DÉBOUCHÉS

- › Responsable Financier
- › Resp. de Trésorerie
- › Analyste Financier
- › Resp. Client en Banque
- › Auditeur Financier
- › Risques Manager
- › Res. de la Comptabilité
- › Consultant
- › Auditeur Financier
- › Auditeur & Contrôleur Interne
- › Risque Manager
- › Contrôleur de Gestion
- › Consultant en Management
- › Resp. commercial
- › Chef de projet marketing
- › Resp. du développement
- › Chargé clientèle
- › Chargé d'affaires
- › Chargé d'études marketing
- › Resp. des ventes
- › Chef de produit
- › Chef de projet web mobile
- › Chef de projet E-CRM
- › Resp. de la stratégie digitale
- › Directeur digital marketing
- › Community manager

COMPÉTENCES GÉNÉRALES

Les deux premières années du cursus visent successivement à doter les étudiants des connaissances fondamentales pour comprendre l'environnement économique et celui des entreprises et à les initier aux outils d'analyse des enjeux économiques et managériaux. La troisième année a pour objectif de transmettre aux étudiants les connaissances et compétences pour agir de manière efficace et efficiente au sein des organisations. Cette troisième année permet également à l'étudiant d'affiner son projet professionnel et choisir son parcours de spécialisation. Durant la quatrième et la cinquième année, les deux options de spécialisation (Marketing et développement commercial – e-Marketing et communication digitale) permettent aux étudiants de développer des compétences et une expertise pour diriger et accompagner le développement des organisations.

MARQUEURS DU PROGRAMME

- › 20% du programme dédié à l'Entrepreneuriat et la Technologie
- › 3 langues vivantes à partir de la 3ème année du parcours
- › 5 parcours de spécialisation :
 - Finance d'entreprise
 - Audit et Pilotage de la Performance
 - Marketing et Développement Commercial
 - Marketing Digital et E-business
 - International Business
- › Des opportunités de séjours internationaux avec des partenaires de premiers rangs Doctorat en sciences de l'ingénieur.

CONDITIONS D'ADMISSION

ACCÈS À LA 1^{ÈRE} ANNÉE DU PROGRAMME GRANDE ECOLE :

Etre titulaire d'un baccalauréat, scientifique, technique, économique ou équivalent ;

Concours d'accès en trois étapes :

1. Présélection sur étude de dossier
2. Concours écrit composé de 4 épreuves :
 - Français ;
 - Anglais ;
 - Culture Générale ;
 - Logique et Mathématiques ;
3. Entretien de motivation ;

ACCÈS À LA 3^{ÈME} ANNÉE DU PROGRAMME GRANDE ECOLE :

Avoir validé soit :

- › Les deux premières années de classes préparatoires ;
- › Les quatre premiers semestres de la Licence ou du Bachelor en Sciences économiques et de Gestion ou équivalent ;
- › Les quatre premiers semestres d'une école de commerce et gestion reconnue par l'état ;

ACCÈS À LA 4^{ÈME} ANNÉE DU PROGRAMME GRANDE ECOLE :

Avoir validé soit :

- › Les six premiers semestres de la Licence ou du Bachelor en Sciences économiques et de Gestion ou équivalent ;
- › Les six premiers semestres d'une école de commerce et gestion reconnue par l'état ;

OFFRE DE FORMATION EBS



PROGRAMME GRANDE ECOLE (5 ANS)

Programme Grande Ecole de Commerce

Le Programme Grande Ecole de l'Euromed Business School propose un parcours intégré en 5 années d'études après le baccalauréat. Ce Programme met en action les piliers du Profil «Leader Euromed» - l'Ouverture au Monde, l'Esprit Entrepreneurial, la Digitalisation et la Responsabilité - pour former des cadres dirigeants et des entrepreneurs créatifs, responsables et transformationnels.

Débouchés (domaines) :

- › Finance d'entreprise
- › Audit et Pilotage de la Performance
- › Marketing et Développement Commercial
- › Marketing Digital et E-business



FORMATION MASTER

Offre de formation Master de l'EBS

International Business :

Le Master International Business prépare les étudiants à occuper des postes de responsabilité au sein des entreprises globalisées et orientées vers le développement de marchés à l'international, mais également au sein des cabinets de conseils et des institutions internationales œuvrant dans le domaine économique. Les enseignements du Master associent une connaissance théorique solide à une approche opérationnelle de terrain.

Finance Audit et Management de la Performance (Master spécialisé) :

Le Master Spécialisé en Finance, Audit et Pilotage de la Performance a pour objectif de préparer les étudiants à exercer les métiers de la Finance d'Entreprise, de la Banque, de l'Audit au sein des Cabinets Expertise d'Audit et de Conseil, ainsi que la mise en œuvre de système de Contrôle de Gestion, de Contrôle Interne ou de Risk Management au sein des entreprises. Les deux années du Master permettent aux étudiants de développer des compétences et une expertise pour diriger et transformer les organisations.

Marketing et Business développement (Master spécialisé) :

Le Master Spécialisé en Marketing et développement commercial offre aux étudiants une formation pointue les préparant à occuper des postes de responsabilité dans les départements Marketing, Ventes et Développement Commercial et communication dans différents secteurs.

Ce cursus prépare les futurs professionnels à maîtriser l'analyse des données marketing et la prise de décision, mobiliser les leviers d'action marketing (digitalisation, innovation) et concevoir des stratégies commerciales et digitales performantes.



FORMATION MBA

AUDENCIA EXECUTIVE MBA

- Renforcez vos fondamentaux en management
- Développez vos capacités stratégiques
- Accompagnez le développement de votre entreprise
- Développez votre vision internationale des affaires
- Appréhendez la digitalisation et partagez vos expériences
- Facilitez votre prise de décision et boostez votre leadership

Destiné aux cadres dirigeants, aux cadres à haut potentiel et aux entrepreneurs expérimentés, Audencia Executive MBA est un accélérateur de carrières qui permet aux participants de développer leur leadership et de mieux appréhender les enjeux des transformations digitales, écologiques et des Business Models des entreprises.