

ÉCOLE INTERNATIONALE DE MARKETING DU LUXE

EIML
PARIS

AIX-EN-PROVENCE · BORDEAUX · LILLE · LYON · PARIS · REIMS · RENNES

CERTIFICATIONS PROFESSIONNELLES
DE NIVEAUX 6 ET 7

SPÉCIALISATIONS
SECTORIELLES

ALTERNANCE
POSSIBLE

ÉCHANGES
INTERNATIONAUX

ÉTABLISSEMENT D'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR TECHNIQUE PRIVÉ





Bienvenue à l'EIML Paris

L'EIML Paris est la grande école de référence en marketing du luxe qui offre, en cinq années, une expertise de haut niveau sur l'ensemble des univers du luxe (mode et accessoires, joaillerie et horlogerie, parfums et cosmétiques, art de vivre, hôtellerie, vins et spiritueux, automobile, services du luxe, etc.) tant au niveau national qu'international.

Le cursus et la pédagogie proposés à l'EIML Paris ont été conçus pour répondre aux attentes des entreprises du luxe à la recherche de cadres disposant de compétences en marketing et en management, maîtrisant les codes du luxe, sensibilisés aux contraintes techniques des produits à forte valeur ajoutée et aux univers des créatifs et des artisans du luxe.

À l'École Internationale de Marketing et Management du Luxe de Paris, notre pédagogie repose sur trois piliers fondateurs :

■ Un enseignement dispensé par des professionnels issus de l'industrie du luxe ainsi que par des sociologues et chercheurs de référence sur ce secteur. Inspiré des grandes écoles et universités internationales, l'enseignement des fonctions marketing et managériales repose, par ailleurs, sur des études de cas sectorielles en français et en anglais, sur le retour d'expérience des intervenants et sur les missions de conseil proposées aux étudiants.

■ Une immersion aux codes du luxe avec de nombreuses visites et conférences proposées au cours des cinq années du cursus : visites de boutiques et de concept-stores, d'hôtels et de restaurants gastronomiques, de salons professionnels dans le luxe, d'expositions culturelles et artistiques, rencontres de personnalités clés du luxe et organisation de séminaires par des experts du secteur.

■ Une cellule dédiée à l'accompagnement professionnel afin de placer tous nos étudiants en entreprises, stage ou alternance et également les aider dans leur recherche d'emploi via les coachings, l'organisation de journées dédiées au recrutement et le suivi personnalisé.

De nombreuses entreprises de toutes tailles et des grands groupes du luxe comme LVMH, Richemont, L'Oréal, Chanel, Kering ou encore Estée Lauder, accompagnent l'EIML Paris, permettant aux étudiants de découvrir les coulisses de ce secteur économique majeur. En effet, ce dernier emploie plus d'un million de personnes rien qu'en France*, berceau du luxe, et sa croissance des ventes est en augmentation de 10 à 15 % au niveau mondial avec plus de 350 milliards de dollars de chiffre d'affaires en 2023.

*Sandrine Poupon,
Directrice de l'EIML Paris*

Sommaire

- 6-7 10 raisons de choisir l'EIML
- 8-9 Les campus
- 10-11 Les programmes
- 12-19 Programme MARKETING DU LUXE
- 20-21 Séjours d'études à l'international
- 22-27 INTERNATIONAL PROGRAM
- 28-35 Programme LUXE ET MERCHANDISING
- 36-51 BACHELORS SPÉCIALISÉS
 - 36-39 RETAIL DANS LE LUXE
 - 40-43 CLIENT ADVISOR, en partenariat avec les Métiers d'Excellence LVMH
 - 44-47 EXPERTISE VENTE BIJOUTERIE HORLOGERIE en partenariat avec l'Union de la Bijouterie Horlogerie
 - 48-51 MANAGEMENT DE LA MODE en partenariat avec Modart International





52-55 MASTÈRE RETAIL ET MANAGEMENT DE LA PERFORMANCE

56 - 59 MBA ONLINE IN LUXURY MARKETING

60-61 Summer sessions

62 - 63 Une immersion dans l'univers du luxe
Les ateliers du luxe
Les conférences
La cité du luxe

64 - 65 Les missions de consulting
Les séminaires techniques

66 - 67 Stages, alternances et carrières
Les contrats

68 Ils nous font confiance

69 Le service des anciens

70 Après l'EIML, ils sont aujourd'hui...

71 Vie étudiante
Handicap et accessibilité

72 Les admissions

73 Le financement des études
Modalités d'évaluation
et aides au logement



10 raisons de choisir l'EIML Paris

1 SE SPÉCIALISER DANS LE SECTEUR DU LUXE

L'école sensibilise les étudiants aux codes du luxe grâce aux cours et à l'organisation de nombreux événements, conférences et visites au cœur des sites les plus emblématiques et prestigieux de la capitale.

6 S'OUVRIRE AU MONDE

Avec 50 universités partenaires dans le monde entier, les étudiants peuvent choisir de partir un semestre ou une année entière à l'étranger durant leur cursus ou encore de suivre le programme international.

2 ACCÉDER À UN LARGE RÉSEAU D'ENTREPRISES PARTENAIRES

Depuis 15 ans, l'EIML a su développer des partenariats solides et durables avec plus de 700 Maisons de luxe, françaises et internationales.

7 APPRENDRE AVEC DES INTERVENANTS PROFESSIONNELS

Tous les intervenants sont des professionnels experts dans le secteur du luxe. Ils exercent en dehors des cours, l'assurance d'acquérir des connaissances toujours actualisées.

3 DÉVELOPPER UN RÉSEAU PROFESSIONNEL SOLIDE

L'EIML Paris possède un réseau de 2 300 alumni exerçant aujourd'hui dans les plus grandes Maisons de luxe.

8 ÉTUDIER SUR DES CAMPUS PROPICES À L'ÉPANOUISSEMENT

Situés à Aix-en-Provence, Bordeaux, Lille, Lyon, Paris, Reims et Rennes, les campus sont entièrement équipés pour permettre d'évoluer dans des espaces propices à l'apprentissage.

4 SE FORMER EN ALTERNANCE

Grâce à un service Relations Entreprises disponible et dynamique, l'EIML Paris affiche un taux de placement en alternance de 97%, toutes promotions confondues.

9 GRANDIR PERSONNELLEMENT ET PROFESSIONNELLEMENT

Étudier à l'EIML Paris, c'est grandir dans un environnement où s'expriment au quotidien les valeurs fortes de l'école : passion, transmission, professionnalisation et recherche permanente d'excellence.

5 OBTENIR UNE CERTIFICATION PROFESSIONNELLE RECONNUE PAR L'ÉTAT

Les formations permettent d'obtenir des certifications professionnelles reconnues par le Ministère du Travail (RNCP) de niveaux 6 et 7 permettant ainsi une reconnaissance des acquis en termes de compétences par les professionnels du secteur.

10 APPARTENIR À UN PUISSANT RÉSEAU DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR

L'EIML Paris fait partie de SKOLAE, qui offre des opportunités de passerelles entre les écoles, l'hybridation des compétences et un large réseau de diplômés.

Les campus

L'EIML Paris est présente en France avec sept campus stratégiquement situés à Aix-en-Provence, Bordeaux, Lille, Lyon, Paris, Reims et Rennes.

Pour découvrir les formations disponibles par campus, merci de vous référer à la candidature en ligne.

CANDIDATURE
EN LIGNE



8



CAMPUS LILLE

Campus Eductive Liberté

159 boulevard de la Liberté • 59000 Lille

CAMPUS REIMS

Campus Eductive

12 rue de la Petite Vitesse • 51100 Reims

CAMPUS PARIS

Campus Beaugrenelle

35 quai André Citroën • 75015 Paris

CAMPUS RENNES

Campus Eductive

14 rue du Bourg Nouveau • 35000 Rennes

CAMPUS LYON

Campus Sciences-U

53 cours Albert Thomas • 69003 Lyon

CAMPUS AIX-EN-PROVENCE

Campus Eductive

684 avenue du Club Hippique • 13090 Aix-en-Provence

CAMPUS BORDEAUX

Campus Eductive

37 rue du Jardin Public • 33000 Bordeaux



CAMPUS AIX-EN-PROVENCE

Le campus se situe à 10 minutes du centre-ville et bénéficie de toutes les facilités : transports, résidences étudiantes et un centre commercial. Les zones d'activités professionnelles des Milles et de la Duranne situées à proximité offrent une multitude d'opportunités professionnelles pour des stages et alternances.



CAMPUS BORDEAUX

Situé dans le très agréable quartier du Jardin Public à proximité du Cours de l'Intendance qui accueille les plus prestigieuses boutiques de Luxe, le Campus de l'EIML Bordeaux offre un cadre d'apprentissage exceptionnel à ses étudiants. Abrisée dans un immeuble classé et entièrement repensé et refait pour accueillir nos étudiants, le Campus offre à ses étudiants un grand amphithéâtre, une vingtaine de salles de cours, des salles informatiques PC ou MAC, des lieux de détente, de coworking et de restauration ainsi qu'un roof top surplombant Bordeaux.



CAMPUS REIMS

Au cœur du centre-ville, Eductive Reims occupe des locaux modernes, parfaitement équipés pour offrir une formation de qualité supérieure. Les espaces incluent des plateaux TV, une salle Mac, une cabine speak radio, une salle informatique, ainsi que quatre terrasses pour des moments de détente ou de travail en extérieur. Un espace de co-working est également à disposition, permettant aux étudiants de bénéficier d'un environnement d'apprentissage dynamique et polyvalent.



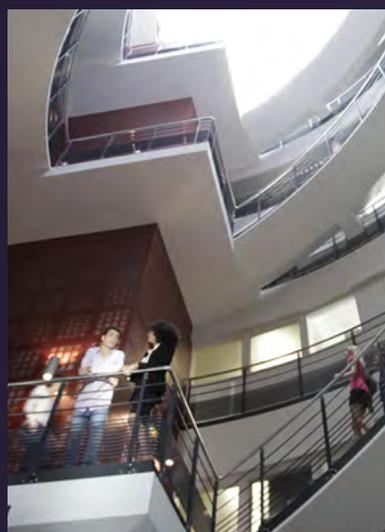
CAMPUS PARIS

Situé stratégiquement à proximité des grandes Maisons de luxe, dans le 15^e arrondissement de Paris, le campus de 2500m² offre aux étudiants un espace et des équipements dédiés à l'apprentissage et aux échanges avec 15 salles de cours, 2 salles informatiques, un amphithéâtre, et une cafétéria.



CAMPUS LILLE

Le campus dynamique de Sciences U Lille de 3500 m² se situe en plein centre-ville, face au Musée des Beaux-Arts. Idéalement desservi par les transports en commun et à deux pas des lieux incontournables de la vie étudiante que l'on sait si intense dans la capitale des Flandres. Dans cet environnement qui favorise les initiatives, l'école offre de nombreuses opportunités pour la vie sur le campus.



CAMPUS LYON

Pour faire rayonner l'excellence et le savoir-faire français avec les atouts d'une vie en province, l'EIML est implantée sur ce campus de 7000 m² dédié à l'apprentissage et au partage. Les locaux sont équipés d'espaces d'expertise technologique, de co-working, de détente et de 3 cafétérias. L'accompagnement professionnel étant l'une de nos priorités, le campus possède également un wellness center, un career center et un incubateur.



CAMPUS RENNES

Située au sein du Campus Eductive Rennes, l'EIML est au cœur de l'agglomération Rennaise, qui abrite de nombreuses grandes entreprises. Les locaux du campus sont neufs et permettent aux étudiants de s'épanouir dans des espaces accueillants. Rennes, capitale de la région Bretagne, est reconnue pour sa gastronomie, ses nombreux bars de la rue Saint-Michel, ses transports modernes... Et plus largement pour sa vie étudiante.

Les programmes

BAC À BAC +5

PROGRAMME MARKETING DU LUXE ET INTERNATIONAL PROGRAM

BACHELOR

3 ans

Admission :
1^{re} année : BAC - 2^e année : BAC+1
3^e année : BAC+2

MASTÈRE

2 ans

Admission :
4^e année : BAC+3

10

BAC À BAC +5

PROGRAMME LUXE ET MERCHANDISING

BACHELOR

3 ans ou 12 mois

LUXE, MERCHANDISING ET DESIGN

Admission :
1^{re} année : BAC

ou

LUXE, MERCHANDISING ET DESIGN

Admission parallèle cycle en 12 mois :
Bac+2/3

MASTÈRE

2 ans

Admission :
4^e année : BAC+3

Pour découvrir les formations disponibles par campus, merci de vous référer à la candidature en ligne :



PROGRAMMES SPÉCIALISÉS

RETAIL DANS LE LUXE

3 ans

Admission :
1^{re} année : BAC
2^e année : BAC+1
3^e année : BAC+2



CLIENT ADVISOR

12 mois

EN PARTENARIAT AVEC
LES MÉTIERS D'EXCELLENCE LVMH

Admission :
BAC+2/3



EXPERTISE VENTE BIJOUTERIE HORLOGERIE

1 an

EN PARTENARIAT AVEC
L'UNION DE LA BIJOUTERIE HORLOGERIE

Admission :
BAC+2/3



11

MANAGEMENT DE LA MODE

4 ans

EN PARTENARIAT AVEC
MODART INTERNATIONAL

Admission :
1^{re} année : BAC, 2^e année : BAC+1
3^e année : BAC+2, 4^e année : BAC+3



MASTÈRE RETAIL ET MANAGEMENT DE LA PERFORMANCE

2 ans

Admission :
BAC+3

BAC +4/5

MBA ONLINE IN LUXURY MARKETING

MBA

15 mois

Admission :
BAC+4/5



PROGRAMME

MARKETING DU LUXE

Le Programme Marketing du Luxe de l'EIML Paris prépare les étudiants aux métiers du marketing, de la communication, du marketing digital, des relations presse et de l'événementiel dans tous les secteurs du luxe. Dispensé par des professionnels du secteur, l'enseignement inclut des études de cas et des projets réels en partenariat avec des maisons de luxe.

Les étudiants acquièrent également de l'expérience professionnelle par le biais des stages et de l'alternance et perfectionnent leur niveau d'anglais grâce à des cours dispensés en anglais et la possibilité de partir un semestre à l'étranger.



BAC À BAC+5
Cycle Bachelor
et cycle Mastère



ALTERNANCE
à partir de la 4^e année



SPÉCIALISATION
à partir de la 4^e année



**CERTIFICATIONS
PROFESSIONNELLES**
niveaux 6 & 7



PROGRAMME MARKETING DU LUXE

Bachelor



**RESPONSABLE
DE PROJETS MARKETING
COMMUNICATION***



Certification de niveau 6

*Certification professionnelle reconnue par l'État, délivrée sous l'autorité de Sciences-U Lille, inscrite au RNCP au niveau 6, code NSF 320, par décision du Directeur général de France Compétences en date du 24 octobre 2022.

1^{re} année

LUXE, CULTURE ET CIVILISATION

Marchés et produits de luxe en France et dans le monde
Histoire de la mode
Mode et cinéma
Histoire de l'art
Icônes du design
Savoir-vivre et savoir-être
Décryptage Fashion Week

MARKETING ET VENTE

Fondamentaux du marketing
Marketing opérationnel
Cérémonial de vente et Store Tour
Introduction au digital marketing
Revue de presse et techniques rédactionnelles

MANAGEMENT

Introduction au droit et droit des contrats
Comptabilité pour manager

OUTILS DE COMMUNICATION

Business English
LV2 (chinois, italien) *
Charte graphique et outils IA
Bureautique
Atelier carrière
E-learning

SÉMINAIRES TECHNIQUES

- Cuir
- Textile

SEMAINES THÉMATIQUES ET PROJETS

- Sustainability in luxury
- Luxury Brand Marketing Studies

2^e année

LUXE ET CULTURE

Photo et publicité dans le luxe
Contemporary art history
Contemporary fashion history
Perfume history
L'art de recevoir

MARKETING ET COMMUNICATION

Études de marché et démarche qualitative
Sales techniques & team management
Politique de communication
Stratégie de référencement
Initiation au merchandising et store tour
Comportement du consommateur
Plateforme de marque et innovation produit

MANAGEMENT

International trade
Comptabilité analytique
Management des organisations
Économie
Institutions Européennes
Électif création d'entreprise

OUTILS DE COMMUNICATION

Business English
LV2 (chinois, italien) *
Charte graphique et outils IA
Bureautique
Atelier Carrière
E-learning

SÉMINAIRES TECHNIQUES

- Parfums
- Œnologie

SEMAINES THÉMATIQUES ET PROJETS

- Relations presse
- Création d'une marque de parfum

3^e année

MARKETING DU LUXE

Brand identity
Codes du Luxe
Sociologie du luxe
Marketing stratégique et études de marché
International marketing
Histoire de la joaillerie
B to B sales techniques & KPI

DIGITAL MARKETING ET COMMUNICATION

Stratégie communication web
Contenus digitaux et stratégie d'influence
Création audiovisuelle

MANAGEMENT

Droit commercial et de la distribution
Analyse financière
Géopolitique
Corporate strategy

OUTILS DE COMMUNICATION

Anglais TOEIC
Photoshop, Indesign
Ateliers développement professionnel
LV2 (chinois, italien) *
Bureautique
E-learning

SÉMINAIRES TECHNIQUES

- Gemmologie
- Horlogerie

SEMAINES THÉMATIQUES ET PROJETS

- Savoir-faire dans l'industrie du luxe
- Luxury challenge
- Création publicitaire pour une marque de luxe

15

RYTHMES D'ÉTUDES

1^{RE} ANNÉE

SEPT - MAI
Cours 4 jours / semaine
JUIN - AOÛT
Stage 2 mois minimum

2^E ANNÉE

SEPT - MAI
Cours 3 jours / semaine
Stage optionnel de 2 jours / semaine
JUIN - AOÛT
Stage de 2 mois minimum

3^E ANNÉE

SEPT - MARS
Cours 4 jours / semaine
AVRIL - SEPT
Stage de 3 à 6 mois

OU

Uniquement pour les étudiants ayant suivi la 1^{re} et/ou la 2^e année d'études à l'école.

SEPT - DEC
Échange international **

JAN - MAI
Paris, 3 jours cours / semaine
cf. p.20-21

JUIN - AOÛT
Stage 2 mois minimum

DÉBOUCHÉS

- Assistant marketing
- Assistant chef de produit
- Assistant chef de projet digital
- Community manager
- Chargé de communication
- Attaché de presse
- Assistant chef de projet événementiel
- Assistant media planner
- Assistant chef de publicité
- Assistant commercial
- Assistant manager de boutique

Les programmes peuvent faire l'objet de changements en fonction des impératifs pédagogiques. Ce cursus comprend 65 jours de cours par an. Obtention de 60 crédits ECTS sur une année.

* Ouverture des classes en fonction du nombre d'étudiants.
** Des frais additionnels sont à prévoir en fonction de l'option d'échange choisie.



PROGRAMME MARKETING DU LUXE

Mastère

Alternance
dès la 4^e année



**MANAGER
INTERNATIONAL EN
MARKETING DU LUXE***



Certification de niveau 7

*Certification Professionnelle reconnue par l'État niveau 7 – Certification Professionnelle enregistrée au RNCP (RNCP39579) par décision du Directeur Général de France Compétences en date du 01/10/2024, délivrée sous l'autorité de VIDENUM (accessible par la VAE).

APRÈS LE BACHELOR : ENGLISH TRACK POSSIBLE

4^e année

MARKETING, COMMUNICATION ET DIGITAL

CRM et data analysis
Brand Management
Stratégie événementielle
Product management

MANAGEMENT STRATÉGIQUE

Stratégies comparées dans le luxe
Sourcing, purchasing and quality
Droit de la consommation et de la communication
Market survey
Intercultural management

OUTILS DE COMMUNICATION

Business English / TOEIC
Photoshop, Illustrator
Team building
LV2 (e-learning)
Bureautique

SÉMINAIRES TECHNIQUES

- Immobilier
- Cars and yachts
- Champagne

4^e année

MARKETING, COMMUNICATION ET DIGITAL

Customer Relationship Management
SEO et plan marketing digital
Stratégie événementielle
Product management
Emailing & newsletter

MANAGEMENT STRATÉGIQUE

Sourcing, purchasing and quality
Droit de la consommation et de la communication
Market survey
Luxury codes
French etiquette
Art et culture

OUTILS DE COMMUNICATION

Business English / TOEIC
Photoshop, Illustrator
Team building
LV2 (e-learning)
Bureautique

SÉMINAIRES TECHNIQUES

- Joaillerie
- Parfums
- Textiles et cuirs

17

6 SEMAINES DE SÉMINAIRES ET PROJETS DE CONSULTING

- Études de marché et développement produit
- Social media, stratégie d'influence et social selling
- Event challenge
- Merchandising, luxury retail et store tour
- Supply chain & case study
- Audiovisuel

OPTIONNEL :



**STORE TOUR
À MILAN**

RYTHMES D'ÉTUDES

4^e ANNÉE

SEPT - JUIL

Cours en alternance
1 jour à l'école /
4 jours en entreprise
+ 6 séminaires d'une semaine

AOÛT - SEPT

Temps plein en entreprise

OU

ADMISSION PARALLÈLE

JANV - JUIL

Cours en initial
3 jours à l'école / semaine
Stage optionnel
2 jours / semaine

JUIL - SEPT

Stage de 2 mois minimum



CHOIX D'UNE MAJEURE EN 4^e ANNÉE

- Brand management in fashion and accessories
- Brand management in cosmetics and perfumes
- Brand management in jewelry and watches
- Brand management in hospitality and haute gastronomie
- Communication and Events
- CRM and Data Analysis
- Purchasing and negotiation



SEMAINES DE SÉMINAIRES ET PROJETS DE CONSULTING

- Innovation dans le Luxe
- Stratégie de communication 360°
- E-commerce
- Google analytics, KPI & media-planning
- CRM et Data Analysis
- Communication de crise
- Semaine de l'Innovation



CHOIX D'UNE MINEURE EN 5^E ANNEE *

- Brand management in fashion and accessories
- Brand management in cosmetics and perfumes
- Brand management in jewelry and watches
- Brand management in hospitality and haute gastronomie
- Brand management in luxury cars, yachts and lifestyle
- Brand management in wine and spirit
- Brand management in Real Estate

*Ajoutée à la majeure de 4^e année

ENGLISH TRACK EN OPTION

5^e année

MARKETING, COMMUNICATION ET DIGITAL

Sustainability in luxury
Stratégie de distribution omnicanale
Plan marketing & budget
Stratégie de partenariats

MANAGEMENT STRATÉGIQUE

Business plan, analyse financière
Brand management majeure
Brand management mineure
Développement durable dans le Luxe
Supply chain management
Droit de la propriété intellectuelle
Human ressources & intercultural management

OUTILS DE COMMUNICATION

Business English / TOEIC
Photoshop, Illustrator
Team building
LV2 (e-learning)
Bureautique
Personal branding et Grand Oral Professionnel
Gestion de projet agile
Management d'équipes
Objectif Carrière

PROJET DE FIN D'ÉTUDES

Synthèse de recherche appliquée
Entrepreneuriat ou Club Luxe

SÉMINAIRES TECHNIQUES

- En lien avec la majeure

19

RYTHMES D'ÉTUDES

5^e ANNÉE

SEPT - SEPT (N+1)

Cours en alternance

1 jour à l'école (Samedi)

4 jours en entreprise

+ 6 semaines à projets

DÉBOUCHÉS

- Chef de produit
- Chargé d'études marketing
- Responsable commercial
- Responsable de la communication
- CRM manager
- Responsable marketing
- Chef de projet événementiel
- Responsable des achats
- Responsable développement produits
- Responsable digital marketing
- Responsable de la communication digitale

Les programmes peuvent faire l'objet de changements en fonction des impératifs pédagogiques.
Ce cursus comprend 65 jours de cours par an. Obtention de 60 crédits ECTS sur une année.



« Dans le cadre de mon Bachelor à l'EIML Paris, j'ai choisi de partir en semestre à l'étranger à Florence, le berceau de la mode italienne. J'ai décidé de parfaire mon apprentissage dans le secteur du luxe dans un autre pays et de découvrir une nouvelle culture. Le secteur du luxe étant présent aux quatre coins du globe, il est essentiel de s'ouvrir à d'autres cultures afin d'appréhender l'univers du luxe à l'échelle internationale ! Ces quelques mois en Italie m'ont permis de m'adapter à de nouvelles situations et de m'enrichir personnellement. Partir à l'étranger est une expérience inoubliable que j'ai eu la chance de vivre grâce au programme de l'EIML Paris. »

Coline FAUX
Semestre d'études à l'Université de Florence



Séjours d'études à l'international

PROGRAMME MARKETING DU LUXE

Les étudiants de l'EIML Paris peuvent choisir d'étudier un semestre à l'étranger au cours de leur troisième et/ou cinquième année de cursus, à condition d'avoir suivi la première et/ou la deuxième année d'études au sein de l'école.

Ce cursus international est rendu possible grâce à des partenariats noués avec des universités et des écoles prestigieuses sur quatre continents. Selon les universités partenaires, ce semestre à l'étranger peut évoluer et se déployer sur l'intégralité de l'année, et déboucher, dans ce cas, sur l'obtention d'un double diplôme

ANGLETERRE

LONDON COLLEGE OF FASHION



RICHMOND AMERICAN UNIVERSITY

INTERNATIONAL UNIVERSITY IN LONDON

REGENT'S UNIVERSITY

ANGLIA RUSKIN UNIVERSITY

AUSTRALIE

AUSTRALIAN CATHOLIC UNIVERSITY



ICMS (International College of Management)

MONASH UNIVERSITY

SWINBURNE UNIVERSITY OF TECHNOLOGY

BOLIVIE



UNIVERSIDAD PRIVADA BOLIVIANA (UPB)

BRÉSIL



PONTIFICIA UNIVERSIDADE CATOLICA DO RIO GRANDE DO SUL (PUCRS)

CANADA



UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À MONTRÉAL ESG (École des Sciences de la Gestion)

VANCOUVER ISLAND UNIVERSITY

CHINE



SHANGHAI NORMAL UNIVERSITY

SHANGHAI UNIVERSITY

CORÉE DU SUD



HANYANG UNIVERSITY

SOONGSIL UNIVERSITY

SOLBRIDGE INTERNATIONAL SCHOOL OF BUSINESS

HANKUK UNIVERSITY OF FOREIGN STUDIES (HUFS)

DONG-A UNIVERSITY



COSTA RICA

ULACIT



CUBA

CIENFUEGOS UNIVERSITY



ÉMIRATS ARABES UNIS

UNIVERSITY OF WOLLONGONG IN DUBAI



ÉQUATEUR

UIDE (UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DEL ECUADOR)



ESPAGNE

UEM MADRID



ÉTATS-UNIS

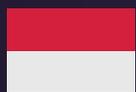
UNIVERSITY OF CALIFORNIA RIVERSIDE

BERKELEY COLLEGE NEW YORK

UC SANTA BARBARA

ST.FRANCIS COLLEGE NEW YORK

UNIVERSITY OF SEATTLE



INDONÉSIE

WARMADEWA UNIVERSITY

UDAYANA UNIVERSITY

UNDIKNAS UNIVERSITY



IRLANDE

GRIFFITH COLLEGE

INTERNATIONAL SCHOOL OF BUSINESS DUBLIN

DUBLIN BUSINESS SCHOOL

AMERICAN COLLEGE DUBLIN



ITALIE

FLORENCE UNIVERSITY OF ARTS

ACADEMIA DEL LUSO

UNIVERSITY OF CAGLIARI



MALAISIE

MONASH UNIVERSITY

SWINBURNE UNIVERSITY OF TECHNOLOGY

UNIVERSITY PUTRA MALAYSIA



MEXIQUE

UNIVERSIDAD ANAHUAC



NOUVELLE ZÉLANDE

AUCKLAND UNIVERSITY OF TECHNOLOGY

UNIVERSITY OF CANTERBURY



PÉROU

UNIVERSIDAD PERUANA DE CIENCIAS APLICADAS (UPC)



PORTUGAL

EUROPEAN UNIVERSITY OF LISBON



SINGAPOUR

JAMES COOK UNIVERSITY



TAÏWAN

SHIH CHEIN UNIVERSITY (HUFS)



THAÏLANDE

KASETSART UNIVERSITY

SIAM UNIVERSITY

PRINCE OF SONGKLA UNIVERSITY (PSU)



URUGUAY

UNIVERSIDAD DE MONTEVIDEO (Triple diplôme en ligne en partenariat avec l'université de Potomac)



VIETNAM

RMIT UNIVERSITY

HOA SEN UNIVERSITY

FOREIGN TRADE UNIVERSITY



PROGRAMME

INTERNATIONAL PROGRAM

Ce programme est dédié aux étudiants internationaux et aux étudiants français parlant couramment l'anglais souhaitant étudier le marketing, la communication et le management spécifique au secteur du luxe à Paris, Londres, New York ou encore Milan. Les cours sont dispensés intégralement en anglais.



BAC À BAC+5
Cycle Bachelor
et cycle Mastère



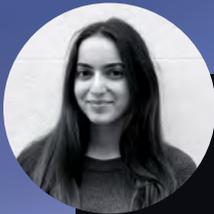
**CERTIFICATIONS
PROFESSIONNELLES**
niveaux 6 & 7



DÉPARTS
à l'International



COURS EN ANGLAIS
tout au long du cursus



« I joined EIML Paris, as I always wanted to work in luxury. I chose the international program offered by the school, as it is a chance to discover other cultures, improve my English, and go abroad. We learn about luxury, and step up in our overall culture, with the help of the different courses, conferences and seminars taught by professionals. We dabble in cinema, arts and design, fashion history, and much more. This school represents a real opportunity for me, and everyone who wants to prepare for a career in luxury, and the challenges ahead. »

Anaëlle AGUILLON,
London College of Fashion

24

INTERNATIONAL PROGRAM

Bachelor

RESPONSABLE
DE PROJETS MARKETING
COMMUNICATION*
Level-6 certification

*State-recognised professional certification, issued under the authority of Sciences-U Lille, registered in the RNCP at level 6, NSF code 320, by decision of the General Director of France Compétences dated 24 October 2022.

Year 1

LUXURY, CODES AND CULTURE

Key market players in luxury industry
 Cultural review in the UK and the USA
 Fashion history
 Art history
 French etiquette
 Fashion week decoding
 Fashion & cinema
 International management (Asia, Middle East, Russia)

MARKETING AND SALES

Principles of marketing
 Operational marketing and advertising
 Sales ceremonial & store tour
 Principles of digital marketing
 Press review and writing techniques

MANAGEMENT

Principles of law & contract law
 Principles of accounting

COMMUNICATION TOOLS

Chinese
 Office software applications
 Career building workshops
 E-learning

WORKSHOPS

- Sustainability in luxury
- Leather and textile

MARKETING PROJECT

- Brand DNA
- Sustainability week

Year 2

MARKETING AND COMMUNICATION

Qualitative market survey
 Web and luxury
 Photography in luxury
 Consumer behaviour
 Communication strategy

MANAGEMENT

International trade
 Economics
 European institutions

COMMUNICATION TOOLS

Office software applications
 Chinese
 Career building workshops
 E-learning

WORKSHOP

- Perfumes
- Oenology

MARKETING PROJECT

- Perfume brand creation

SEMESTER FROM JANUARY TO APRIL



IN LONDON LONDON COLLEGE OF FASHION

Fashion history and artefacts
 Theoretical and contemporary fashion studies
 British cultural studies
 Creative visual communication
 Visual merchandising
 Sustainable fashion
 Social media and on-line communication

Year 3

MARKETING

Qualitative market survey
 B to B sales techniques & KPI
 Marketing strategy
 Brand identity and brand creation
 International marketing
 Advertising campaign
 Brand identity and brand creation

MANAGEMENT

Commercial and distribution law
 Costs analysis
 Geopolitics

COMMUNICATION TOOLS

Chinese
 Office software applications
 Career building workshops
 TOEIC
 Photoshop / InDesign
 E-learning

WORKSHOP

- Gemmology

MARKETING PROJECT

- Luxury challenge

SEMESTER FROM SEPT. TO DEC. (OR ALL THE YEAR IN A FOREIGN COUNTRY)



IN FLORENCE

International Management
 Special Event Management
 Digital Marketing
 Fashion Forecasting for Merchandisers
 Fashion Buying Strategies: From Personal Shopper to Retail Merchandising

STUDY SCHEDULE

YEAR 1

SEPT - MAY
 4 days a week at school
 JUNE - AUG
 Internship 2 months minimum

YEAR 2

SEPT - DEC
 SEMESTER IN PARIS
 3 days a week at school
 JAN - APRIL
 SEMESTER IN LONDON
 (London College of Fashion)
 MAY - JULY
 Internship 2 months minimum

YEAR 3

SEPT - DEC
 SEMESTER IN FLORENCE
 (Florence University of the Arts)
 JAN - MARCH
 SEMESTER IN PARIS
 4 days a week at school
 APRIL - SEPT
 Internship 3 to 6 months

OCT - MAY
 1 YEAR ABROAD
 (Griffith College in Dublin - Ireland
 JCU - James Cook university in
 Singapore - Australian Catholic
 University - Australia)

OR

JOB OPPORTUNITIES

- Marketing assistant
- Product manager assistant
- Digital marketing assistant
- Community manager

- Communication assistant
- PR assistant
- International press editor assistant
- Event coordinator assistant

- Media planner assistant
- Assistant store manager
- Sales assistant
- Digital communication assistant



INTERNATIONAL PROGRAM

Mastère


**MANAGER INTERNATIONAL
EN MARKETING DU LUXE
(INTERNATIONAL LUXURY
MARKETING MANAGER)***


Level-7 certification

*Certification Professionnelle reconnue par l'Etat niveau 7 – Certification Professionnelle enregistrée au RNCP (RNCP39579) par décision du Directeur Général de France Compétences en date du 01/10/2024, délivrée sous l'autorité de VIDENUM (accessible par la VAE)

Year 4 INITIAL

STRATEGIC MARKETING

Event strategy
Brand identity & brand management in fashion
Product management

BUSINESS MANAGEMENT

Consumer and communication law
Sourcing and quality in luxury industry

COMMUNICATION TOOLS

PAO Photoshop Illustrator
Office software applications
E-learning (LV2)

WORKSHOPS

- Textile and leather
- Leadership & management
- Event challenge

SEMESTER FROM APRIL TO JUNE



IN NEW YORK
BERKELEY COLLEGE

Merchandise planning and buying
Trend analysis and product development
Fashion events, styling, and public relations
Fashion e-commerce and interactive media

OR



IN MILANO
ACCADEMIA DEL LUSSO

New product development and merchandising
Branding & communication 4.0
Made in Italy & luxury industry
Project-Week

Year 5 INITIAL

STRATEGIC MANAGEMENT

New trends in luxury sector
Intercultural management
Creative techniques
Marketing plan and budget
Financial analysis, budget and business plan
Intellectual property law
Human resources policy in luxury industry

COMMUNICATION STRATEGY

Partnerships and sponsoring
Social media
Digital identity and e-reputation
Digital marketing and influencers

MAJOR

Brand management in fashion and accessories

MINOR

Brand management in cosmetics and perfumes

COMMUNICATION TOOLS

Business english
E-learning (LV2)
TOSA
Final year thesis

WORKSHOPS

- Gemmology
- Perfumes and cosmetics
- Gastronomy

OR

1 YEAR ABROAD SEPTEMBER - JUNE

Dual degree's program

27

SEMINARS AND PROJECTS

- Innovation strategy
- Media planning and Google Analytics certificate
- Social media and social selling
- Creation of a sustainable luxury brand
- Crisis communication project

STUDY SCHEDULE

YEAR 4

SEPT - JAN

Semester in Paris
3 days a week at school

FEB - APRIL

Internship 2 months minimum

APRIL - JUNE

Semester In New York
(Berkeley College)
or Milan (Accademia Del Lusso)

YEAR 5

SEPT -JUNE

One year abroad

SEPT-MAY

2 Semester in Paris
3 days a week at school

OR

JUNE-AUGUST

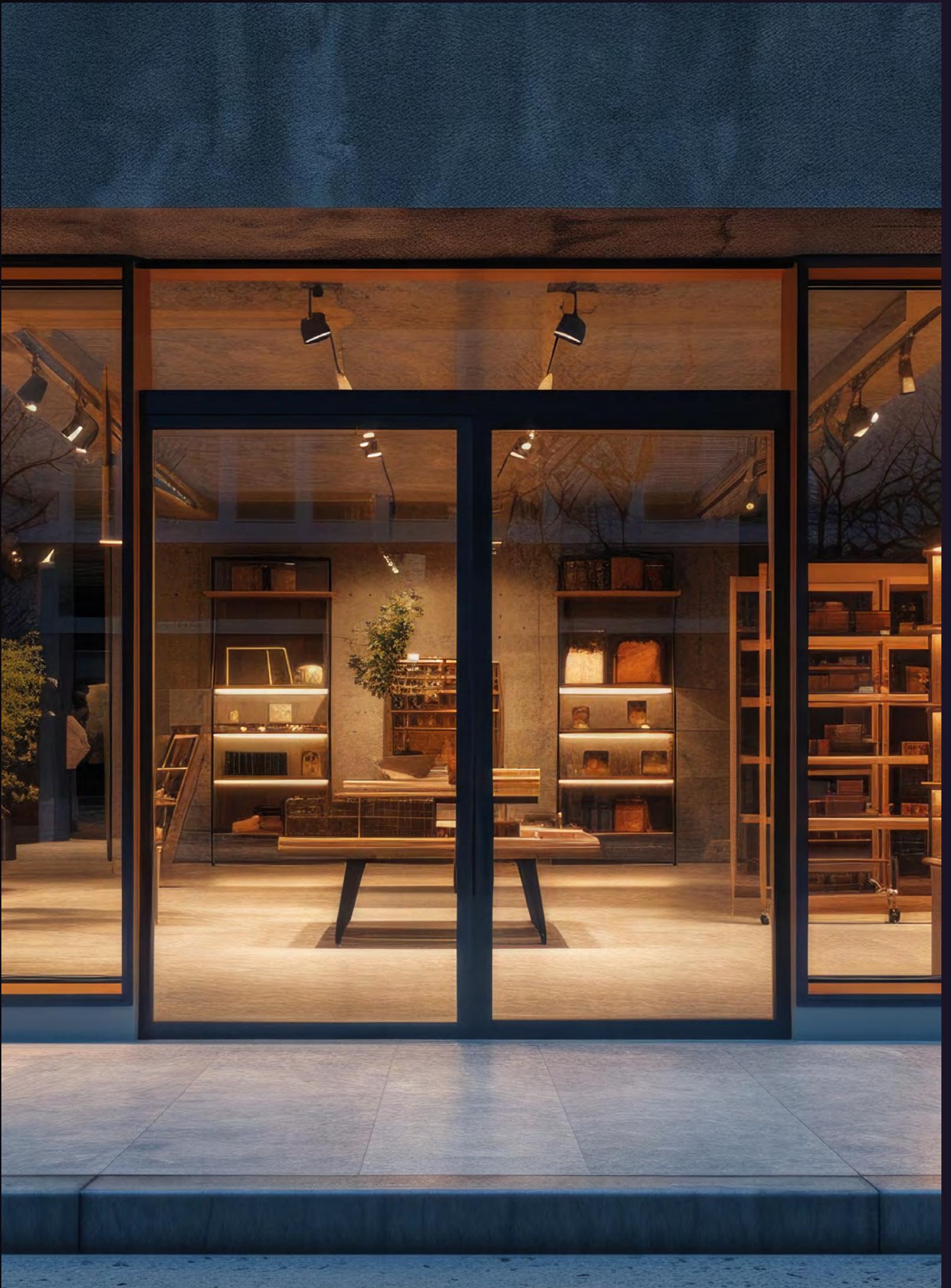
Intership 2 months minimum

JOB OPPORTUNITIES

- Digital marketing manager
- Community Manager
- International PR manager
- Product manager
- Event project manager
- Export manager
- Retail store manager
- Marketing manager
- CRM manager

The program can change according to pedagogic reasons.

Additional fees are to be expected depending on the exchange option chosen. One academic year includes 65 days of courses and corresponds to 60 ECTS-credits.



PROGRAMME

LUXE ET MERCHANDISING

Ce programme s'adresse à des étudiants qui veulent se spécialiser dans le domaine du merchandising. En effet, l'aménagement des points de vente et la mise en scène des produits sont aujourd'hui au cœur des stratégies marketing des marques de luxe et permettent de créer des boutiques toujours plus innovantes et interactives.

Dans ce cadre, l'EIML Paris propose un Bachelor Luxe, Merchandising et Design, et un Mastère Marketing et Stratégie Merchandising. Ces programmes, en alternance dès la 2^e année, permettent d'acquérir des savoir-faire en termes de gestion et de théâtralisation des points de vente.

À la fois théoriques et concrets, les cours s'articulent autour du merchandising, du retail, du marketing et de la Création Assistée par Ordinateur (CAO/PAO). Ils permettent aux étudiants d'exprimer au mieux leur créativité et d'acquérir des connaissances via des store tours, projets et missions de conseil. À l'issue de la formation, l'étudiant devra présenter son portfolio merchandising devant un jury d'experts.



BAC À BAC+5
Cycle Bachelor
et cycle Mastère



ALTERNANCE
à partir de la 2^e année



**CERTIFICATIONS
PROFESSIONNELLES**
niveaux 6 & 7



PROGRAMME LUXE ET MERCHANDISING

Bachelor

Luxe, Merchandising et Design

Alternance
dès la 2^e année



RESPONSABLE
DE PROJETS MARKETING
COMMUNICATION*



Certification de niveau 6

*Certification professionnelle reconnue par l'État, délivrée sous l'autorité de Sciences-U Lille, inscrite au RNCP au niveau 6, code NSF 320, par décision du Directeur général de France Compétences en date du 24 octobre 2022.

1^{re} année

LUXE, ART ET DESIGN

Marché et produits de luxe en France et dans le monde
 Histoire de la mode
 Histoire de l'art
 Histoire du design
 Savoir-vivre et savoir-être

MARKETING ET MERCHANDISING

Marketing fondamental
 Marketing opérationnel
 Introduction au visual merchandising et PLV
 Cérémonial de vente
 Merchandising opérationnel & KPI
 Comptabilité pour managers
 Visual Merchandising et store tour

CRÉATIVITÉ ET DESIGN

Création et optimisation de site web
 Techniques graphiques
 Projet de création de PLV
 Création de moodboard et planches d'ambiances

OUTILS DE COMMUNICATION

Business English
 LV2 (Chinois) *
 Atelier carrière
 Bureautique
 Photoshop / InDesign
 E-learning
 Portfolio
 Charte graphique et outil IA

SÉMINAIRES TECHNIQUES

- Textiles et cuir
- Design

STORE TOUR

2^e année

LUXE ET ART

Histoire de la photographie
 Histoire de la parfumerie
 L'art de recevoir

MARKETING ET MERCHANDISING

Comportement du consommateur
 Politique de communication
 Comptabilité analytique
 Stratégie de référencement
 Projet marketing : création de marque de parfum
 Store tour merchandising

DIGITAL MARKETING ET WEB

Web design et ergonomie
 Sketchup et maquettes réelles
 PAO (Photoshop / Illustrator)
 Stratégie communication web
 Identité visuelle (ADN de marque, typo, charte graphique)

OUTILS DE COMMUNICATION

Business English
 LV2 (Chinois) *
 Atelier carrière
 Bureautique
 E-learning
 Portfolio

SÉMINAIRES TECHNIQUES

- Matériaux PLV #1
- Parfumerie

PROJETS MERCHANDISING

- Développement packaging : création, maquette, prototypage
- Projet de consulting et merchandising global
- Visual merchandising : projet de création de PLV

OPTIONNEL :

STORE TOUR À LONDRES

3^e année

MERCHANDISING

Codes du luxe
 Histoire de la joaillerie
 Expérience client et marketing sensoriel du point de vente
 Gestion de stocks, prévisions de ventes et mesure de la performance
 Achat et négociation

DESIGN PRODUIT, ESPACE, COMMUNICATION

Construction de collection
 Design espace
 Indesign et illustrator
 Design vidéo et nouveaux médias
 Sketchup approfondi

MARKETING ET DIGITAL

Analyse financière
 Marketing stratégique
 Stratégie de communication web, Netchandising et référencement

OUTILS DE COMMUNICATION

TOEIC
 LV2 (Chinois) *
 Atelier carrière
 Bureautique
 E-learning
 Création de portfolio et grand jury merchandising

SÉMINAIRES TECHNIQUES

- Matériaux PLV #2
- Techniques de créativité

PROJETS MERCHANDISING

- Création de concept store
- Photographie
- Design d'interface digitale avec Adobe XD
- Marketing stratégique, Brand Identity et projet

RYTHMES D'ÉTUDES

1^{re} ANNÉE

SEPT - MAI
 Cours 4 jours / semaine
 JUIN - AOÛT
 Stage 2 mois minimum

2^e ANNÉE

SEPT - JUIL
 Cours en alternance
 2 jours école / 3 jours entreprise

3^e ANNÉE

SEPT - SEPT (N+1)
 Cours en alternance
 1 jour école / 4 jours entreprise
 + 6 séminaires d'une semaine

BACHELOR 12 MOIS ADMISSION PARALLÈLE

SEPT - SEPT (N+1)
 Cours en alternance
 1 jour à l'école (Lundi) / 4 jours entreprise
 + 8 séminaires d'une semaine

DÉBOUCHÉS

- Visual merchandiser
- E-merchandiser
- Chef de projet merchandising

- Assistant responsable merchandising
- Assistant responsable PLV
- Chef de projet e-merchandising

- Assistant responsable identité visuelle
- Assistant responsable image



PROGRAMME LUXE ET MERCHANDISING

Bachelor spécialisé

12 mois

En
alternance



RESPONSABLE
DE PROJETS MARKETING
COMMUNICATION*



Certification de niveau 6



*Certification professionnelle reconnue par l'État, délivrée sous l'autorité de Sciences-U Lille, inscrite au RNCP au niveau 6, code NSF 320, par décision du Directeur général de France Compétences en date du 24 octobre 2022.



ADMISSION PARALLÈLE EN 3^E ANNEE

MERCHANDISING

Netchandising
Projet de création PLV
Planning merchandising
Gestion de stocks, prévisions de ventes, mesure de la performance
Stratégie de distribution
Droit

MARKETING ET DIGITAL MARKETING

CRM et expérience client
Stratégie et identité de marque
Stratégie de communication web
Codes du luxe
Savoir-vivre et savoir-être

DESIGN PRODUIT, COMMUNICATION ET ESPACE

Stratégie de distribution et e-commerce en France et à l'international
Développement packaging et prototypage
Design, conception et optimisation d'un site web

OUTILS DE CONCEPTION MERCHANDISING ET PRODUIT

Suite Adobe
CAO et scketchup approfondi
Techniques graphiques

LANGUES ET DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

TOEIC
Bureautique
E-learning (LV2 chinois)
Team building
Atelier carrière

SÉMINAIRES

- Introduction visuel merchandising et PLV
- Cérémonial de vente et store tour retail
- Identité visuelle et signalétique
- Techniques matériaux, couleurs, design thinking
- Projet marketing création de marque
- CAO et sketchup approfondi
- Photographie

PROJET MERCHANDISING

- Création de concept store et constitution d'un portfolio

OPTIONNEL :



STORE TOUR



STORE TOUR
À LONDRES

RYTHMES D'ÉTUDES

SEPT (N) - SEPT (N+1)

1 jour à l'école (Lundi) / 4 jours entreprise
+ 8 séminaires d'une semaine

DÉBOUCHÉS

- Visual merchandiser
- E-merchandiser
- Chef de projet merchandising

- Assistant responsable merchandising
- Assistant responsable PLV
- Assistant responsable e-merchandising

- Assistant responsable identité visuelle
- Assistant responsable image



PROGRAMME LUXE ET MERCHANDISING

Mastère

Marketing et Stratégie Merchandising

En
alternance



**MANAGER
DES STRATÉGIES
COMMUNICATION
MARKETING***



Certification de niveau 7



*Certification professionnelle reconnue par l'État, délivrée sous l'autorité de Sciences-U Lille, inscrite au RNCP au niveau 7, code NSF 320, par décision du Directeur général de France Compétences en date du 24 octobre 2022.

4^e année

MERCHANDISING ET RETAIL

Etudes de marché
Stratégie merchandising online et offline
Analyse de la performance et élaboration de la stratégie merchandising
Sourcing, purchasing & quality
Gestion de stocks, management de boutique et KPI
Droit de la distribution
Projet marketing
Visual merchandising et PLV

MARKETING, COMMUNICATION ET DIGITAL MARKETING

Codes du luxe
Planning merchandising et planogrammes
CRM et expérience client
Communication événementielle

OUTILS DE COMMUNICATION

Sketchup
Team Building
TOEIC
E-learning (LV2)
Suite Adobe

SÉMINAIRES THÉMATIQUES ET PROJETS

- Stratégies merchandising des marques de luxe et Store tour merchandising
- Design thinking et matériaux du luxe
- Sketchup et Photoshop
- Architecture d'intérieur, scénographie
- Développement produit
- Création de site web et webdesign

5^e année

STRATÉGIE MERCHANDISING

Packaging & PLV
Merchandising multi-sectoriel et innovation
Data analysis
Gestion de projet agile appliqué au merchandising

MARKETING

Business plan et budget
Sustainable development strategy
Chef de produit marketing

OUTILS DE COMMUNICATION

Business English
E-learning
Bureautique
Photoshop / Illustrator
Autocad
Personal Branding
Objectif Carrière

PROJET DE FIN D'ÉTUDES

Synthèse de recherche appliquée
Entrepreneuriat ou Club Luxe

SÉMINAIRES THÉMATIQUES ET PROJETS

- E-commerce et digital
- Identité visuelle, packaging et PLV
- Audiovisuel et portfolio vidéo
- Projet marketing et merchandising soutenable
- Social media, stratégie d'influence et social selling
- Projet de consulting merchandising et portfolio

35

RYTHMES D'ÉTUDES

4^e ANNÉE

SEPT - JUILLET

Cours en alternance
1 jour à l'école (Mercredi) /
4 jours en entreprise
+ 6 séminaires d'une semaine

AOÛT - SEPT

Temps plein en entreprise

5^e ANNÉE

SEPT - JUILLET

Cours en alternance
1 jour à l'école (Mercredi) /
4 jours en entreprise
+ 6 séminaires d'une semaine

DÉBOUCHÉS

- Chef de projet merchandising
- Merchandiser
- E-merchandiser

- Responsable merchandising
- Visual merchandiser
- Business analyst

- Responsable identité visuelle
- Scénographe produit
- Responsable développement PLV



BACHELOR SPÉCIALISÉ

RETAIL DANS LE LUXE

Le Bachelor Retail dans le luxe, en 3 ans, permet aux étudiants d'acquérir les codes et la culture du luxe, des connaissances en vente et négociation mais aussi en merchandising, marketing, communication, digital marketing et management. En parallèle, les étudiants pourront effectuer 3 ans d'alternance dans une maison de luxe, ce qui leur permettra de se professionnaliser et d'être directement opérationnels à la fin de leur cursus.



BAC À BAC+3



ALTERNANCE
à partir de la 1^{re} année



CERTIFICATION
PROFESSIONNELLE
niveau 6



PROGRAMME RETAIL DANS LE LUXE

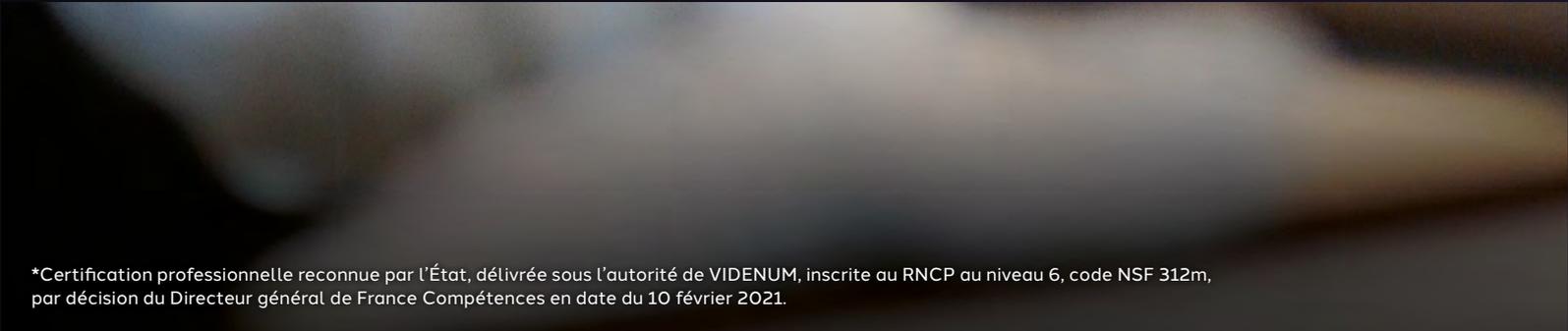
Bachelor

Alternance
dès la 1^{re} année



**RESPONSABLE
RETAIL DANS LE LUXE***

Certification de niveau 6



*Certification professionnelle reconnue par l'État, délivrée sous l'autorité de VIDENUM, inscrite au RNCP au niveau 6, code NSF 312m, par décision du Directeur général de France Compétences en date du 10 février 2021.

1^{re} année

CULTURE MODE, ART ET LUXE

Enjeux et acteurs du marché du luxe
Art History
Fashion History
Techniques rédactionnelles
Savoir-vivre et savoir-être

RETAIL ET MERCHANDISING

Retail product argument : fashion, perfumes, jewellery and watchmaking
Management de boutique et KPI

MARKETING ET DIGITAL

Marketing du luxe
Conception et optimisation de site web
Introduction au digital marketing

DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

Photoshop, Indesign
Anglais
LV2 : chinois *
E-learning
Bureautique
Atelier carrière
Team building

SÉMINAIRES

- Cérémonial de vente et store tour retail
- Visual merchandising et store tour
- Séminaires techniques : textile, cuir, parfums, gemmologie et horlogerie
- Couleurs



STORE TOUR
RETAIL / MERCHANDISING

2^e année

CULTURE MODE, ART ET LUXE

Codes du luxe
Perfume History
Contemporary Fashion History

RETAIL ONLINE ET OFFLINE

Cross Selling
Writing techniques and e-mailing
CRM et customer experience
Management de boutique et KPI
Projet visual merchandising
Prospection et social selling
Stratégies de référencement SEA/SEO

MARKETING ET COMMUNICATION

Comportement du consommateur
Marketing approfondi et élaboration du plan d'action commercial
Communication et événements dans le luxe

DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

ICDL : Excel et BDD
Comptabilité pour manager
Photoshop et Illustrator
Anglais
LV2 : chinois *
Rapport d'activité
E-learning

SÉMINAIRES THÉMATIQUES

- Œnologie : Sales in wine and Champagne
- Hospitality : Sales in hospitality and gastronomy
- Live streaming, social selling

3^e année

RETAIL ONLINE ET OFFLINE, MANAGEMENT DE BOUTIQUE ET MERCHANDISING

Selling in BtoB et règlementation commerciale
Négociation et achats
Retail management
Gestion de crise en boutique
Prévisions de vente, gestion de stock et KPI
Mission réelle : stratégie de distribution dans le luxe
Sketchup
Projet merchandising

MARKETING ET COMMUNICATION

International marketing
Distribution à l'international, licencing et travel retail
Stratégie de communication digitale
Mailchimp & Newsletters

DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

Droit commercial et droit de la distribution
Anglais TOEIC
LV2 : chinois *
Budget et tableaux de bord
Rapport d'activité
E-learning

SÉMINAIRES THÉMATIQUES

- Luxury retail challenge
- E-commerce, e-merchandising et omnicanalité

RYTHMES D'ÉTUDES

1^{RE} ANNÉE

SEPT - MI NOV

6 semaines de séminaire

MI NOV - MI JAN

Entreprise

MI JAN - MI MAI

2 jours école /

3 jours entreprise

2^E ANNÉE

SEPT - JUIL

2 jours école /

3 jours entreprise

+ 3 séminaires d'une semaine

3^E ANNÉE

SEPT - JUIL

1 jour école /

4 jours entreprise

+ 6 séminaires d'une semaine

DÉBOUCHÉS

- Conseiller de vente
- Sales Assistant
- Assistant commercial
- Chargé de développement commercial

- Assistant merchandising
- Assistant manager de showroom
- Assistant manager de boutiques
- Personal Shopper

- Category Manager
- Consultant Retail
- Acheteur
- Assistant responsable de formation retail



BACHELOR SPÉCIALISÉ

CLIENT ADVISOR

en partenariat avec
les Métiers d'Excellence LVMH

ME
INSTITUT

Vous aimez travailler au contact des clients du luxe, vous avez le sens du service et le goût pour raconter de belles histoires ? Vous souhaitez étudier en anglais ? Le programme Client Advisor vous permettra de répondre aux exigences du consommateur de luxe et de l'expérience client en boutique.

Ce programme se déroule en 1 an post Bac+2, en alternance au sein du groupe LVMH, leader mondial du luxe, et permet aux apprenants de devenir en un an expert de la vente de produits de luxe dans des environnements exigeants et très attrayants.

Les étudiants de ce programme préparent le Brevet d'Excellence des Métiers d'Excellence LVMH et se voient proposer des Masterclasses par les maisons.



BAC+2 À BAC+3



ALTERNANCE



CERTIFICATION
PROFESSIONNELLE
niveau 6

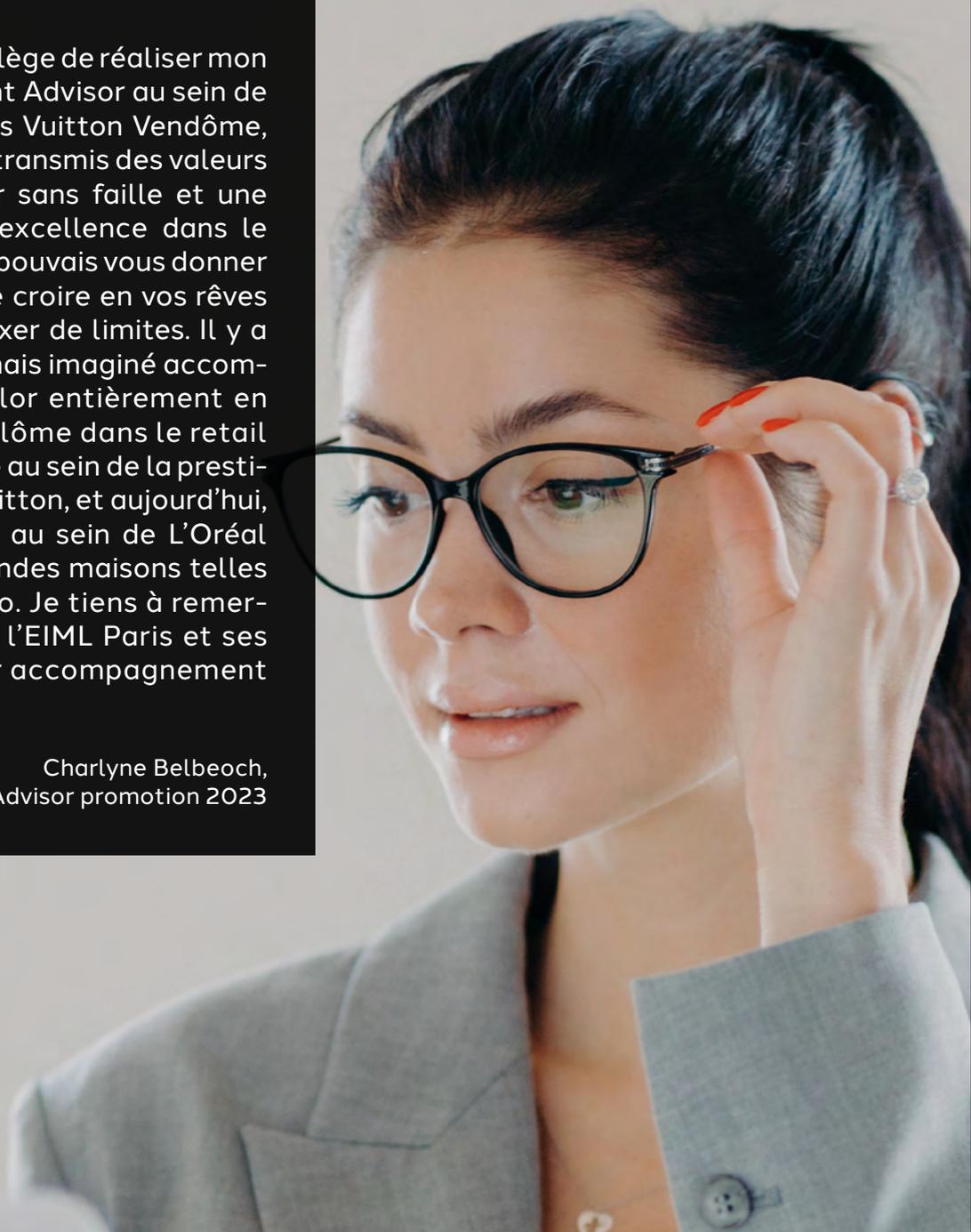


CURSUS
EN ANGLAIS



« J'ai eu le privilège de réaliser mon Bachelor Client Advisor au sein de la maison Louis Vuitton Vendôme, une institution qui m'a transmis des valeurs profondes, une rigueur sans faille et une quête constante de l'excellence dans le domaine du retail. Si je pouvais vous donner un conseil, ce serait de croire en vos rêves et de ne jamais vous fixer de limites. Il y a cinq ans, je n'aurais jamais imaginé accomplir autant : un Bachelor entièrement en anglais, un double diplôme dans le retail de luxe, une alternance au sein de la prestigieuse maison Louis Vuitton, et aujourd'hui, poursuivre en Mastère au sein de L'Oréal Luxe, aux côtés de grandes maisons telles que Prada et Valentino. Je tiens à remercier chaleureusement l'EIML Paris et ses intervenants pour leur accompagnement sans faille. »

Charlyne Belbeoch,
Bachelor Client Advisor promotion 2023



PROGRAMME CLIENT ADVISOR

Bachelor

En alternance



**RESPONSABLE
RETAIL DANS LE LUXE***

Level-6 certification



*State-recognised professional certification, issued under the authority of VIDENUM, registered in the RNCP at level 6, NSF code 312m, by decision of the General Director of France Compétences dated 10 February 2021.



LUXURY RETAIL MANAGEMENT

Sales techniques in perfume
Sales techniques in jewelry and watches
Product arguments and sales in fashion
Sales ceremonial in luxury industry
Cross-selling in luxury industry
Sales forecasts and logistics
Management and leadership
Distribution law
Sales team management
Writing techniques and e-mailing
CRM and Customer Experience

LUXURY PLAYERS AND CODES

French etiquette
Luxury codes
Fashion history
Key market players

MARKETING AND DIGITAL MARKETING IN LUXURY INDUSTRY

Principles of marketing
Principles of communication
Brand identity
Visual identity
Window display
Digital experience in store
Accounting for managers

COMMUNICATION TOOLS

TOEIC
Chinese
Photoshop, Indesign, Illustrator
Word, Excel, Powerpoint
Operational report
E-learning



MASTERCLASSES

ME
INSTITUT

WORKSHOPS

Perfumes
Gemmology
Leather
Textile
Wine testing

STUDY SCHEDULE

SEPT - JUNE

Alternating 2 days a week at school
and 3 days a week in a LVMH Maison
+ 2 one-week seminars + LVMH masterclasses

JOB OPPORTUNITIES IN A LVMH MAISON

- Client advisor
- Conseiller clientèle
- Sales assistant
- Store manager assistant
- Assistant responsable d'espace
- Assistant commercial
- Assistant chargé des relations client
- Personal shopper
- Assistant showroom
- Assistant responsable gestion de la relation client
- Assistant responsable de formation retail



BACHELOR SPÉCIALISÉ

EXPERTISE VENTE BIJOUTERIE HORLOGERIE

en partenariat avec l'UBH



En un an post Bac+2, les étudiants sont formés aux spécificités du luxe, aux enjeux de l'expérience client et aux codes de la vente dans le secteur de la bijouterie horlogerie.

Une fois admis au sein du programme, les étudiants sont assurés d'effectuer leur alternance au sein d'une boutique de bijouterie/horlogerie partenaire de l'UBH.

Mélangant théorie et pratique, les étudiants acquièrent une connaissance approfondie du cérémonial de vente, sont capables de développer une dynamique commerciale de l'entreprise et d'optimiser la performance économique de la boutique, tout en managant des équipes.



BAC+2 À BAC+3



ALTERNANCE
dans une boutique
partenaire de l'UBH



CERTIFICATION
PROFESSIONNELLE
niveau 6



PROGRAMME EXPERTISE VENTE BIJOUTERIE HORLOGERIE

Bachelor

En alternance



**RESPONSABLE
RETAIL DANS LE LUXE***

Certification de niveau 6



*Certification professionnelle reconnue par l'État, délivrée sous l'autorité de VIDENUM, inscrite au RNCP au niveau 6, code NSF 312m, par décision du Directeur général de France Compétences en date du 10 février 2021.



CULTURE LUXE

Enjeux et acteurs du luxe
Tendances du secteur horlogerie-bijouterie
Codes du luxe
Culture box
Savoir-vivre et savoir-être

MARKETING ET VENTE DANS LE SECTEUR DU LUXE

Cérémonial de vente
Expérience client et marketing sensoriel du point de vente
Identité visuelle et merchandising
Fondamentaux marketing
Sales team management

DIGITAL MARKETING ET COMMUNICATION

Expérience digitale en point de vente
CRM and customer experience in luxury
Writing techniques and e-mailing
Fondamentaux de la communication

MANAGEMENT

Management d'équipe, accueil et formation des vendeurs
Gestion de stocks et prévisions de vente
KPI et reporting
Droit commercial

OUTILS DE COMMUNICATION

PAO Suite Adobe
Bureautique
TOSA
Business English
E-learning



RYTHME D'ÉTUDES

SEPT (N) - SEPT (N+1)

1 jour en cours / 4 jours en entreprise
+ 6 séminaires d'une semaine

DÉBOUCHÉS

- Conseiller clientèle dans une boutique de bijouterie / horlogerie
- Responsable de boutique de bijouterie / horlogerie
- Chargé de relation client
- Chargé de l'administration des ventes
- Personal shopper
- Responsable showroom bijouterie / horlogerie
- Responsable formation retail



BACHELOR SPÉCIALISÉ

MANAGEMENT DE LA MODE

en partenariat avec
MODART International

Au sein du même campus que l'EIML Paris, MODART International est une école de mode parisienne de Bac à Bac+5, à vocation internationale, qui forme les futurs acteurs des métiers du textile, de l'accessoire et du luxe. L'école regroupe autour d'un même projet académique et professionnel les formations au métier de styliste-modéliste et aux métiers du management et de la communication de mode.



BAC À BAC+4



EN INITIAL
sur le campus de
MODART International



CERTIFICATION
PROFESSIONNELLE
niveau 6

LES WORKSHOPS

Dans le cadre de projets transdisciplinaires, les étudiants de Management, de Communication et de Création de mode collaborent chaque année en mode séminaire sur les projets suivants :

- Customisation d'une pièce du vestiaire
- Plan de collection à partir d'une pièce proposée par les élèves de stylisme
- Positionnement marketing et plan de communication des collections présentées en défilé
- Création de marque et plan de commercialisation.

Ces séminaires intensifs visent à permettre à chacun, stylistes et managers, d'appréhender et de comprendre le métier et les enjeux de l'autre lors de la création d'une collection.

Chaque projet est présenté devant un jury de professionnels du secteur de la mode et l'ensemble de la promotion.

Des « prix du jury » et des « prix étudiants » sont décernés aux meilleurs projets.

Ces séminaires de création et de réflexion stimulent les étudiants et permettent d'instaurer, au sein de l'école, un fort climat de cohésion.



Workshop Style & Management - 1^{re} année
Customisation d'une veste en Jeans

PROGRAMME MANAGEMENT DE LA MODE

Bachelor



**RESPONSABLE
MARKETING ET COMMERCIAL
DE LA MODE ET DU LUXE***



Certification de niveau 6

*Certification professionnelle reconnue par l'État, délivrée sous l'autorité de Société Internationale de Gestion Éducative, inscrite au RNCP au niveau 6, code NSF 312v, par décision du Directeur général de France Compétences en date du 20 juillet 2022.

1^{re} année

PRODUITS MODE ET LUXE

Histoire de la mode
Organisation de défilé de mode
Stratégies de marques
Textile
Style et produits
Illustration de mode

MARKETING ET COMMUNICATION

Marketing de la mode
Merchandising visuel
Revue de Presse
Techniques rédactionnelles
Techniques de vente

GESTION ET MANAGEMENT

Droit
Gestion comptable

ENVIRONNEMENT PROFESSIONNEL

Anglais des affaires
Italien débutant
PAO et communication visuelle
Prise de parole en public
Vie associative

WORKSHOP
STYLE & MANAGEMENT

2^e année

PRODUITS MODE ET LUXE

Histoire de la mode
Arts et mode
Technologies textile
Style et produits
Illustration de mode

MARKETING ET COMMUNICATION

Marketing de la mode
Comportement du consommateur
Études de marché
Merchandising
Communication mode
Relations presse
Actualités de la mode
Distribution wholesale
Retail

GESTION ET MANAGEMENT

Logistique et achats
Gestion des ventes
Management organisationnel & financier
Droit
Ressources humaines

ENVIRONNEMENT PROFESSIONNEL

Anglais des affaires
Italien débutant
Photoshop, Indesign
Vie associative

WORKSHOP
STYLE & MANAGEMENT

3^e année

PRODUITS MODE ET LUXE

Histoire de la mode
Mode et cinéma
Études sectorielles : enfant, mode masculine, lingerie, maroquinerie, chaussure
Innovation et produits mode
Illustration de mode

COMMUNICATION

Marketing stratégique
Marketing international
Stratégie de communication
Stratégie de merchandising
Communication digitale

GESTION ET MANAGEMENT

Gestion prévisionnelle
Administration des ventes
Commerce international
Stratégie d'une entreprise de mode
Négociation commerciale

ENVIRONNEMENT PROFESSIONNEL

Anglais des affaires
Italien débutant
Production multimedia

MÉMOIRE

OPTIONNEL : SEMESTRE À L'ÉTRANGER

ESG UQAM / Montréal
RMIT / Melbourne
VIA / Danemark
SHANGHAI NORMAL UNIVERSITY /
Shanghai

WORKSHOP
STYLE & MANAGEMENT

51

RYTHMES D'ÉTUDES

1^{RE} ANNÉE

OCT - DÉC
Cours 4 jours / semaine
MI DÉC - MI FÉV
Stage de 2 mois
MI FÉV - MAI
Cours 4 jours / semaine
JUIN - AOÛT
Stage

2^E ANNÉE

SEPT
Stage
OCT - MI DÉC
Cours 4 jours / semaine
MI DÉC - MI MARS
Stage
MI MARS - MAI
Cours 4 jours / semaine
JUIN - AOÛT
Stage

3^E ANNÉE

SEPT - DÉC
Stage
JAN - JUIN
Cours 4 jours / semaine
JUIN - AOÛT
Stage

ADMISSION DIRECTE 3^E ANNÉE

OCT - MI DÉC
Cours 4 jours / semaine
MI DÉC - MI MARS
Stage
MI MARS - MI JUIN
Cours 4 jours / semaine
MI JUIN - AOÛT
Stage

4^E ANNÉE

OCT - AOÛT
Séminaires internationaux
ou alternance
1 jours cours / semaine
+ 6 séminaires d'une semaine

DÉBOUCHÉS

■ Chef de produit dans la mode
■ Responsable marketing
■ Responsable de marque

■ Responsable licence
■ Merchandising
■ Responsable commercial

■ Directeur de boutique
■ Chef de projet e-commerce
■ Responsable communication



MASTÈRE

RETAIL ET MANAGEMENT DE LA PERFORMANCE

Le programme du Mastère Retail et Management de la Performance de l'EIML Paris s'adresse aux étudiants désireux de se spécialiser dans la gestion et l'optimisation des performances commerciales dans le secteur du luxe.

Dans cette optique, l'EIML Paris propose un Mastère structuré en alternance, permettant aux étudiants d'acquérir les compétences nécessaires à la réussite dans le domaine du retail de luxe. Les cours couvrent des thématiques variées telles que la conception de stratégies commerciales performantes, la gestion de la relation client (CRM), l'optimisation des performances des points de vente, le marketing opérationnel et le management d'équipes hautement qualifiées.

Pour renforcer leur expertise, les étudiants participent à des séminaires techniques, des projets de consulting, des business games et des études de cas pratiques. Ils sont ainsi confrontés à des défis concrets et développent des compétences en pilotage des performances commerciales et en analyse de données (suivi des KPI, gestion des stocks, etc.).

Enfin, le cursus offre une dimension internationale en abordant les spécificités culturelles et les besoins des différents marchés mondiaux. Il prépare les étudiants à adapter les stratégies de vente, le merchandising et la communication aux divers contextes culturels et économiques du luxe.



BAC+3 À BAC+5



ALTERNANCE



CERTIFICATIONS
PROFESSIONNELLES
NIVEAU 7



PROGRAMME RETAIL ET MANAGEMENT DE LA PERFORMANCE

Mastère



**MANAGER
INTERNATIONAL EN
MARKETING DU LUXE***
Certification de niveau 7



Certification Professionnelle reconnue par l'Etat niveau 7 – Certification Professionnelle enregistrée au RNCP (RNCP39579) par décision du Directeur Général de France Compétences en date du 01/10/2024, délivrée sous l'autorité de VIDENUM (accessible par la VAE)

4ème année

MARKETING ET COMMUNICATION
Consumer behavior and client experience
Customer Relationship Management

RETAIL ET MERCHANDISING
RSE et développement durable en retail
Gestion du SAV en boutique
Initiation au visual merchandising
Innovation dans le retail de luxe et nouvelles technologies
Stratégies clienteling
Storytelling et experience retail

CULTURE ART ET LUXE
Luxury Codes
Savoir-être / Savoir-faire
Art et culture du luxe
Séminaires techniques (gemnologie, textile et cuir, parfumerie, conseil en image)

MANAGEMENT
Droit de la consommation et de la distribution
Formation et animation des équipes

OUTILS INFORMATIQUES
ICDL : Excel et Excel BDD
E-learning ENI

LANGUES VIVANTES
Anglais (TOEIC)
E-learning LV2

5ème année

MARKETING ET COMMUNICATION
Développement produit et innovation dont IA
Brand management dans le luxe
Communication écrite et création de contenu

RETAIL ET MERCHANDISING
Communication événementielle en boutique
Stratégie de distribution omnicanale et impact des nouvelles technologies
Création et animation d'un réseau de boutiques et gestion de la performance
Budget et KPI dont reporting

MANAGEMENT
Business strategy et gestion prévisionnelle en retail de luxe
Management d'une équipe internationale
Droit RH et droit des contrats
Leadership management and coaching
E-learning bureautique
Personal branding dont Grand Oral Professionnel
Projet de fin d'études

LANGUES VIVANTES
Business english
E-learning LV2

SEMAINES DE SÉMINAIRES ET PROJETS DE CONSULTING

- Sales ceremonial & Store Tour Paris et visual merchandising
- Séminaire analyse de la performance retail dont KPI
- VIC event challenge en boutique de luxe
- Séminaire CRM, data et smart selling
- Retail business game
- Atelier pratique d'un lancement de pop-up store

SEMAINES DE SÉMINAIRES ET PROJETS DE CONSULTING

- Communication de crise
- Séminaire e-commerce et Shopify
- Battle : "Buying Session"
- Social media et stratégie d'influence
- Design d'espace, vitrine et direction artistique
- Semaine internationale dont Business with Asia, USA, Middle East

RYTHMES D'ÉTUDES

4ÈME ANNÉE

SEPTEMBRE À JUILLET
1 jour école (mercredi) / 4 jours entreprise + 6 semaines de séminaire

AOÛT À SEPTEMBRE
Temps plein en entreprise

5ÈME ANNÉE

SEPTEMBRE À JUILLET
1 jour école (vendredi) / 4 jours entreprise + 6 semaines de séminaire

AOÛT À SEPTEMBRE
Temps plein en entreprise

DÉBOUCHÉS

- Manager de boutique
- Responsable showroom
- Directeur commercial/wholesale
- International retail manager
- Responsable merchandising
- Responsable clienteling omnicanal
- Responsable stock
- Responsable service client (SAV)
- Responsable retail operations
- Commercial travel retail
- Responsable de formation / Learning retail manager
- Conciergerie et gestion des Very Important Customer (VIC)
- Retail business analyst



MBA ONLINE IN

LUXURY MARKETING

The online MBA in Luxury Marketing by EIML Paris offers to the students a unique learning experience, and prepares them to build their career towards sectorial areas of the luxury industry: fashion and accessories, jewelry and watches, cosmetics and perfumes, gastronomy, wine and spirits, hospitality and luxury services.

The online program fully taught in English, enables students to gain core knowledge about luxury management, marketing and communication while developing an understanding of brand management regarding different luxury sectors.

Both online and offline, the pedagogy is innovative and based on practical teachings including seminars, conferences, case studies and consulting projects in collaboration with luxury brands. Thus, EIML Paris MBA offers 5 project weeks throughout the program.

Study trips including store tours in European capitals are organized in order to help students develop an international vision of luxury cultures.

Who is this program for ?

Students having earned a four-to-five-year higher education degree, and professionals aspiring to deepen their knowledge or extend their actionable know-how. The program offers a level-7 certification accredited under the French Ministry of Employment.



BAC+4/5



WORK-STUDY
PROGRAM



LEVEL-7
CERTIFICATION



« With more than 6 years of experience in International Marketing Management, my ambition when I arrived in France was to complete my studies and knowledge of Marketing. As I have turned to the luxury sector in the last few years, the EIML Paris MBA in Luxury Marketing program has provided me with what I needed for my new professional orientation, far beyond any expectations. This training in full English has allowed me to deepen my knowledge of luxury codes, with speakers of exceptional quality in classes and evening conferences that have generated multiple benefits on my personal and professional development. »

Mathilde COLOMBIER
MBA Luxury Marketing Student



LUXURY MARKETING

MBA Online

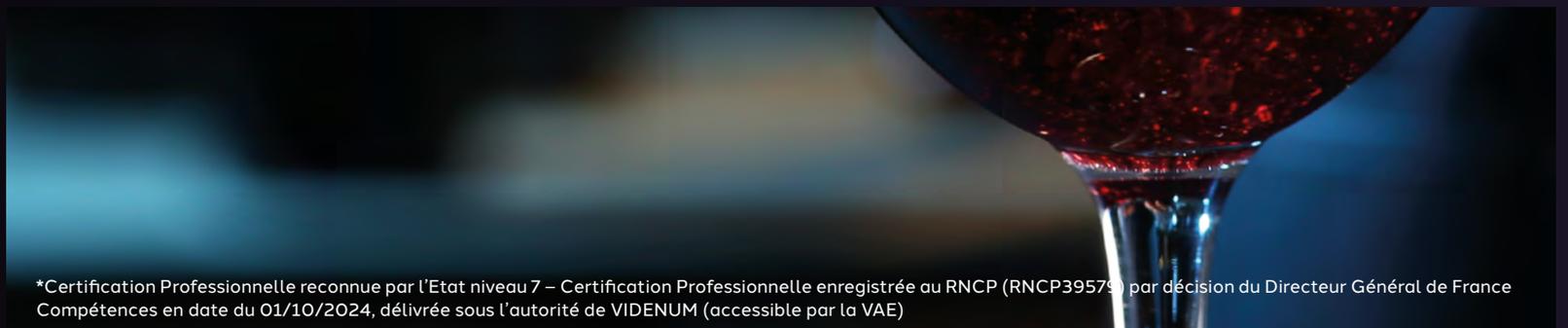
Work-study program



MANAGER INTERNATIONAL EN MARKETING DU LUXE*



Level-7 certification



*Certification Professionnelle reconnue par l'Etat niveau 7 – Certification Professionnelle enregistrée au RNCP (RNCP39579) par décision du Directeur Général de France Compétences en date du 01/10/2024, délivrée sous l'autorité de VIDENUM (accessible par la VAE)

The entire MBA pedagogy is innovative, focused on thematic approaches and 4 workshops.
The field experience is also a priority of this MBA.

1

LUXURY MARKETING FUNDAMENTALS

Students will discover the luxury codes and the main keyplayers of the luxury sector. They will also strengthen their knowledge in management, brand management and luxury marketing

2

MANAGEMENT AND STRATEGIC/ OPERATIONAL MARKETING

Courses will focus on management and strategic & operational marketing in the luxury sector. Study trips are planned in order to deepen the students sector's knowledge and meet professionals.

3

SECTORAL SPECIFICITIES AND STRATEGIES

This part is dedicated to the major areas of luxury through sectoral case studies, brand-oriented consulting projects and courses delivering technical expertise.

LUXURY BRAND MANAGEMENT

Luxury marketing
Digital marketing and social media in luxury industry
Search engineering & KPI (SEO, SEA) / Mediaplanning
CRM
Intercultural management including business with Asia
Managing a fashion and accessories brand
Market survey and panels / Customer behaviour
Service providers management
Managing a cosmetic and perfume brand
Managing a jewelry and watches brand
Managing a wine brand
Managing a gastronomy brand
Managing a hospitality brand

LUXURY CULTURE

Luxury codes
Perfume history
Fashion history
Key market players

BRAND MANAGEMENT IN VARIOUS LUXURY SECTORS

Crisis communication strategy
Human resources management
E-learning
Thesis methodology
TOEIC preparation
E-learning
Digital consulting certif Google Ads
Financial management & budget

4 WEEKS OF SEMINARS

WEEK 1 :

- Team building and team management
- Jewelry workshop
- Perfume workshop

WEEK 2 :

- Study Trip in London
- Merchandising strategy

WEEK 3 :

- Study Trip in Milan
- International distribution

WEEK 4 :

- Sustainable luxury challenge
- Study Trip in Champagne

WEEK 5 :

- Communication strategy and event Challenge
- French etiquette

STUDY SCHEDULE

OCT - JAN (Y+2)

Work / study program: 1 day online class (Saturday) and 4 days in the workplace

+ 5 one-week seminars throughout the study program

JOB OPPORTUNITIES

- Product manager
- Marketing manager
- Market research manager
- Community manager
- Communication manager
- PR manager
- Digital marketing manager
- CRM manager
- Brand manager
- Sales manager
- Store manager
- Luxury buyer

The program can change according to pedagogic reasons.
One academic year includes 95 days of courses and corresponds to 60 ECTS-credits.

Summer sessions

Paris... In the most visited capital of the world, dive into where everything happens, from art to fashion, luxury and design. For a week or a month, come and see what comes out and learn the insight about the Luxury industry. EIML Paris offers the opportunity to international students and executives to get the fundamentals and advanced matters, realize that Luxury is above all a unique art of know-how and retailing Luxury products and services require a deep knowledge of quality.

Thanks to our high quality training classes, your skills and competencies in the understanding of the specific codes and language of this industry will blossom.



Alain Nemaq, CEO Mauboussin, masterclass

ONE-MONTH SESSION FOR INTERNATIONAL STUDENTS AND EXECUTIVES

Several specializations are offered: fashion and design, jewelry and watch making, cosmetics and fragrances, hospitality management.

Each module is threefold:

- Teaching hours to get the fundamentals
- Company visits to meet professionals, thus consolidate theory and practice
- Cultural visits which put forward aesthetic and perfection to enhance the understanding of the value of details and get skills of patterns and trends

A Certificate of completion is given upon completion of all assignments demanded by professors such as QCM, group work, case studies. Active participation to classes and company visits are mandatory.

These summer sessions provide excellent support for those who plan a career in the Luxury Industry. In addition, students can transfer up to 8 credits to their home institution.

Teaching language: English

The summer session is composed of 5 one-week seminars. Each seminar can be completed independently.



WEEK 1 : LUXURY CODES AND MARKET

- Luxury markets and key market players
- Luxury codes
- Brand management in luxury industry
- Distribution in Europe and travel retail

Company visits / conferences and cultural visits

Visit of Art Deco Museum
Versailles Castle
Store Tour Champs Elysées



WEEK 2 : LUXURY, FASHION AND ACCESSORIES INDUSTRY

- French dress code & French etiquette
- Fashion mood board creation and collectionning
- Merchandising strategies
- Brand management in fashion
- Fashion marketing in FR and UE
- Fashion and french designers

Company visits / conferences and cultural visits

Faubourg Saint Honoré Store tour



WEEK 3 : LUXURY, FRAGRANCE AND COSMETIC INDUSTRY

- Perfume store tour
- History of iconic french perfumes
- Brand management in cosmetics
- Cosmetics and perfume market FR / UE
- French sales ceremonial
- Create your own Eau de Cologne
- Customer experience / CRM in luxury

Company visits / conferences and cultural visits

Merchandising tour in different perfume stores



WEEK 4 : LUXURY, WATCHES AND JEWELRY INDUSTRY

- Jewelry and time pieces market
- Brand management in jewelry and time pieces
- History of jewelry and timepieces
- Jewelry and gemmology

Company visits / conferences and cultural visits

Jewelry Tour in Place Vendôme



WEEK 5 : LUXURY HOSPITALITY MANAGEMENT AND GASTRONOMY

- Hospitality brand management
- History of French Haute Gastronomie
- Wine tasting
- Lifestyle and design

Company visits / conferences and cultural visits

Visit of 5 stars Hotels and Palaces



Une immersion dans l'univers du luxe

Étudier à l'EIML Paris, c'est évoluer dans un environnement où s'expriment au quotidien les valeurs fortes de l'école : passion, transmission et professionnalisation. L'école sensibilise les étudiants aux codes du luxe grâce à l'organisation de nombreux événements, conférences et visites au cœur des sites les plus emblématiques et prestigieux de la capitale.

Les ateliers du luxe

ARTS ET CULTURE

Musée des Arts Décoratifs / Palais Galliera /
Fondation Azzedine Alaïa / Fondation Louis Vuitton /
école Van Cleef & Arpels / Musée du parfum Fragonard...

HAUTE GASTRONOMIE & HOTELERIE

Pavillon Ledoyen / Plaza Athénée / Mama Shelter /
Peninsula / Fouquet's...

BOUTIQUE, FLAGSHIP & CONCEPT STORES

Ateliers Vuitton / Dior Champs-Élysées / Givenchy /
Jimmy Choo / Ralph Lauren / Bucherer / Messika / Graff /
Parfumeries de niches : Jovoy, Goutal, Serge Lutens...



Les conférences

Le métier de Chef de Produit Parfums chez Christian Louboutin Beauté

Le métier d'International Events Project Manager chez Cartier

Le métier de Coordinatrice des ventes sociétés chez Mercedes-Benz

Le métier d'Acheteuse Prêt-à-Porter Femme chez Louis Vuitton

Le métier de Chef de produit chez Courbet

Le métier de Paid Media and Social Media Manager chez Estée Lauder

Les métiers du parfum et de la couture chez Chanel...

LES SÉMINAIRES THÉMATIQUES

- Parfumerie
- Gemmologie et horlogerie
- Textiles et cuirs
- Œnologie
- Gastronomie ...

63

La cité du luxe

Imaginée il y a plus de 10 ans, la Cité du Luxe, organisée sur le campus de Paris, est un véritable lieu d'échange qui offre aux étudiants l'opportunité de débattre avec des professionnels du luxe. L'occasion d'instaurer des débats transgénérationnels, d'aborder des problématiques qui font écho à l'actualité et d'envisager l'avenir. Les étudiants du Club Luxe de 5^e année participent à la création et à l'animation de cet événement.





Les missions de consulting

Les entreprises du luxe confient régulièrement des missions de consulting aux étudiants de l'EIML Paris afin de les faire travailler sur des problématiques stratégiques. Les étudiants mettent en pratique leurs enseignements sur des cas concrets avec un brief à respecter et des objectifs à atteindre. À l'issue de la mission, les étudiants présentent aux dirigeants des recommandations accompagnées de plans d'actions séquencés et chiffrés.

EXEMPLES DE MISSIONS

Van Cleef & Arpels

Concevoir une nouvelle plateforme de marque

ARMANI

Refondre la collection maquillage

D&G
DOUCE + GABBANA

Création d'une nouvelle gamme beauté

BURBERRY
LONDON ENGLAND

Merchandising, création d'une PLV pour les parfums

JACQUEMUS

Recommandations de stratégie d'extension de marque

MESSIKA
PARIS

Déploiement d'une stratégie de communication pour une collection capsule

65

Les séminaires techniques

Chaque semestre, les étudiants effectuent un séminaire thématique : un vrai sésame pour acquérir une expertise technique dans un secteur d'activité du luxe. L'objectif est de découvrir de nouveaux univers, d'être sensibilisé à l'importance de l'artisanat dans le luxe et de rencontrer des experts.



SÉMINAIRES TEXTILES ET CUIRS

Connaître la variété des matériaux utilisés par l'industrie du luxe ; comprendre les contraintes techniques des artisans et les évolutions de la filière.



SEMINAIRE ŒNOLOGIE

Découvrir les vignobles de France, la composition du vin, les grands crus, les vins étrangers, les accords mets et vins, les champagnes et spiritueux du luxe.



SÉMINAIRES GEMMOLOGIE

Connaître les pierres précieuses et semi-précieuses, les perles et les pierres décoratives ; identifier les différents métaux précieux et les différents poinçons ; estimer la valeur marchande des pierres, perles, métaux et bijoux.



SÉMINAIRES PARFUMS

Connaître les matières premières de la parfumerie ; comprendre la composition d'un accord ; acquérir une vision globale des différentes phases de développement d'un parfum.



SÉMINAIRES HAUTE GASTRONOMIE

Maîtriser les codes spécifiques de la haute gastronomie française et internationale, décrypter les courants culinaires en haute gastronomie et découvrir les coulisses d'un restaurant étoilé ou d'un palace parisien.



« Grâce aux conférences organisées par l'EIML Paris, j'ai pu rencontrer une ancienne étudiante et décrocher un stage au sein de la prestigieuse maison Hermès dans le cadre de ma troisième année de Bachelor. Enrichissante, cette expérience professionnelle m'a permis de mettre en pratique mes connaissances théoriques acquises au sein de l'école et de découvrir le fonctionnement d'une maison de luxe reconnue à l'international pour ses produits et son savoir-faire d'exception. »

Pauline G
Bachelor Programme Marketing du Luxe
et assistante chef de produit accessoires bijoux
chez Hermès (stage)



« Dans le cadre de ma 4^e année à l'EIML Paris, je travaille en alternance chez Givenchy Couture. Étant un fan inconditionnel des créations de Matthew Williams, j'effectue les missions qui me sont confiées au sein du Service Client avec beaucoup d'intérêt et de succès. Je suis en relation avec des managers de magasins du monde entier pour assurer la bonne livraison des commandes à nos clients qui représentent des magasins wholesale, multi-marques et bien sûr retail à travers des zones géographiques bien définies. Je traite également les retours SAV de mes clients. Cette alternance au sein d'une maison dont l'univers et l'ADN me correspondent totalement constitue une formidable opportunité et décuple ma motivation. »

Sami B
Mastère Programme Marketing du Luxe
et assistant du service client chez Givenchy
(alternance)



« L'alternance est un élément clé de la politique RH de Messika et pour sa mise en œuvre nous avons choisi de conclure un partenariat avec l'EIML Paris.

Chaque année, nous accueillons en moyenne 5 alternants, dans des domaines variés : marketing, communication, merchandising et vente. Il est important que les jeunes puissent mettre en application leur connaissance théorique en s'impliquant au cœur de missions pratiques.

Ils appréhendent ainsi au mieux le métier qu'ils ont choisi. L'alternance est un formidable levier pour l'emploi des jeunes. Nous sommes très fiers d'avoir conclu 4 contrats à durée indéterminée avec des alternants de la dernière session. »

Sandrine B
Responsable Ressources Humaines Messika

Stages, alternances et carrières



Le partenariat entreprises est un enjeu-clé pour les étudiants de l'EIML Paris. Un ensemble d'outils est mis en œuvre au profit des étudiants tout au long de leur formation : optimisation du CV, ateliers d'aide à la recherche d'entreprises, coaching personnalisé, plateforme d'offres de stages, contrats d'embauche et alternance, journées de recrutements et recrutements dédiés.

Grâce à un réseau important d'entreprises d'accueil dans le domaine du luxe, l'EIML Paris permet aux étudiants de bénéficier d'offres de postes exclusives de grandes maisons de luxe.



Les contrats

CONVENTION DE STAGE LONGUE DURÉE COSTAL

Cette formule prend la forme d'une convention de stage longue durée conclue entre l'EIML Paris, l'étudiant et l'entreprise d'accueil. Elle permet à l'étudiant de financer totalement sa scolarité à partir de la 3^e année.

CONTRAT D'APPRENTISSAGE

L'alternance sous contrat d'apprentissage est accessible aux étudiants de 16 à 29 ans, effectuant un cycle en alternance. D'une durée de 6 à 36 mois, cette formule donne à l'apprenti le statut de jeune salarié. La durée de travail hebdomadaire est définie par la durée applicable dans l'entreprise et inclut le temps passé en formation. Les frais de formation sont pris en charge par l'OpCo (Opérateur de Compétences) auquel est rattachée l'entreprise, sur la base du coût contrat publié par France Compétences. L'entreprise verse à l'étudiant une rémunération comprise entre 29% et 100% du SMIC en fonction de l'âge et du niveau d'étude de ce dernier.

CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION*

L'alternance sous contrat de professionnalisation est accessible aux étudiants de 16 à 25 ans et demandeurs d'emploi de 26 ans et plus, effectuant un cycle en alternance. D'une durée de 6 à 12 mois, le contrat est établi sous forme de CDD ou CDI de type particulier. La durée de travail hebdomadaire est définie par la durée applicable dans l'entreprise et inclut le temps passé en formation. Les frais de formation sont pris en charge par l'OpCo (Opérateur de Compétences) auquel est rattachée l'entreprise. Celle-ci verse à l'étudiant une rémunération comprise entre 55% et 100% du SMIC en fonction de l'âge et du niveau d'étude de ce dernier.

*Le contrat de professionnalisation n'est possible à l'EIML Paris que pour les étudiants de plus de 29 ans.

Plus de 700 entreprises d'accueil

ChristianDior


Hennessy
COGNAC

Cartier

MESSIKA
PARIS


ARTHUS BERTRAND
PARIS - 1803


courrèges


LOUIS VUITTON


CHANEL

Piray
PARIS


HERMÈS
PARIS


MONCLER

I R O

MAUBOUSSIN



ESTÉE LAUDER


COURBET

L'ORÉAL
LUXE

LANCEL
PARIS 1876

Berluti

ERES

Bell & Ross

BALENCIAGA

LONGCHAMP
PARIS

FENDI

COTY
SINCE 1904

Chloé

EMILE GARCIN
PROPRIETES

RIMOWA

 DUCASSE
PARIS

GUERLAIN
PARIS

JACQUEMUS

Alumni

À l'issue de votre cursus, le service anciens de SKOLAE est à vos côtés pour accompagner votre évolution en entreprise dans les meilleures conditions, en particulier pendant les premières années de votre vie professionnelle.

L'EIML Paris met à votre disposition un dispositif pluriel de formations qui accompagnera ceux qui le souhaitent dans leur développement professionnel : formation à distance en e-learning, formation du soir ou du week-end, passage de certifications et de compétences professionnelles, élaboration et maintenance d'un carnet de compétences qui permet de gérer au mieux sa carrière.



L'ASSOCIATION SKOLAE ALUMNI

Service
ALUMNI
SKOLAE

L'association SKOLAE Alumni assure le lien avec vos anciens camarades ou autres membres du réseau des anciens et étudiants de SKOLAE. Intervenir lors de conférence, faire partie du jury pour les soutenances de mémoires, participer à des tables rondes des métiers, recruter lors de sessions de recrutements dédiés à l'EIML Paris, telles sont les opportunités qui vous seront données en faisant partie du réseau des anciens de SKOLAE.

LE DÉPARTEMENT CARRIÈRES ET PROSPECTIVES

Les débouchés pour les diplômés de l'EIML Paris sont nombreux dans des entreprises du secteur du luxe et de différentes tailles, en France comme à l'étranger. C'est pourquoi le département Carrières et Prospectives, plateforme entre le monde étudiant et le monde de l'entreprise, joue un rôle important dans leur évolution professionnelle. Ses objectifs :

- Accroître la notoriété de l'EIML Paris auprès des entreprises tant en France qu'à l'étranger.
- Développer les relations et les échanges entre les anciens élèves afin de leur faire bénéficier d'un réseau professionnel efficace.
- Offrir un grand nombre de services : accompagnement dans la recherche d'emploi, aide à l'insertion professionnelle, conseils en gestion de carrière etc.

69

Témoignages de nos Alumni



« Pour moi, la qualité des intervenants est le vrai plus de l'EIML Paris. Ils proviennent pour la plupart de très belles maisons et nous confrontent aux réalités du marché avec des conseils et des bonnes pratiques. »

Emmanuelle,
Alumni EIML Paris promotion 2017-2018
et Responsable commerciale
chez Chanel



« Plusieurs projets pédagogiques m'ont marqué au cours de ma scolarité et m'ont permis de développer de nombreuses compétences qui me sont utiles aujourd'hui dans mon activité. Le programme d'entrepreneuriat EngrainAGES est également très intéressant et permet de gagner en maturité et agilité. »

Dimitri,
Alumni Eiml Paris Promotion 2017-2018
et Département Manager chez Celine



« C'est grâce au mix des cours de l'EIML Paris, aux intervenants et à mes différents stages que j'ai su ce que je voulais faire : 1) travailler dans le secteur de la joaillerie-horlogerie ; 2) travailler dans un service marketing ; 3) être Chef de projet Marketing. Mon expérience chez Messika a permis de préciser mon souhait, mon envie de travailler sur un pôle Trade Marketing. »

Chloé,
Alumni EIML Paris promotion 2018-2019
et Global Trade Marketing Manager chez Messika



« Il faut persévérer ; avec du sérieux, du travail mais aussi avec beaucoup de passion, on y arrive ! Il faut aussi savoir se démarquer car le marché du travail est très compétitif. »

Sophie,
Alumni EIML Paris promotion 2013-2014
et Responsable de filière US chez Kenzo

Après l'EIML, ils sont aujourd'hui...



Romain Costelle
RESPONSABLE ADJOINT
CLIENTELING

LOUIS VUITTON



Yacine Gaye
CHARGÉE DE RELATION
CLIENTS & E-COMMERCE

HERMÈS



Pauline Gouel
ACHETEUSE COMPOSANTS
PAP FEMME

LOUIS VUITTON



Julie Thamtham
VISUAL MERCHANDISING
MANAGER

LOUIS VUITTON



Etienne Pallaro
INTERNATIONAL LEARNING
PROJECT MANAGER

CHAUMET



Alexandra Arnaud
CHEF DE PRODUIT
SOINS

CHANEL



Jade Feschet
INTERNATIONAL LEARNING
& DEVELOPMENT PROJECT
MANAGER

VAN CLEEF & ARPELS



Louise Gadek
RESPONSABLE DE
COMMUNICATION

PHILIPPE CONTICINI



Hadrien Lebland
CHEF DE PRODUIT MARKETING
DÉVELOPPEMENT PARFUMS

CHRISTIAN LOUBOUTIN BEAUTÉ



Julie Caillard
CHARGÉE DE PROJET
DIGITAL LEARNING

CHANEL



Anthéa Dessertine
GLOBAL RETAIL TRAINING
PROJECT MANAGER

MESSIKA



Océane Payet
E-MERCHANDISER

BALMAIN



Vie étudiante

LA VIE ASSOCIATIVE

Le Bureau des Élèves (BDE) rythme la vie de l'école à travers des actions fortes permettant à chacun de s'exprimer dans les domaines sportifs, culturels, économiques et humanitaires. Tout au long de l'année, les activités associatives donnent aux étudiants de l'EIML Paris l'occasion de se rencontrer, d'exprimer leur créativité, de réaliser des projets ambitieux et de développer leur relationnel : esprit d'équipe, expérimentation, épanouissement. Cet engagement accompagne le projet pédagogique de l'école, qui met à la disposition des élèves une infrastructure propice au développement des activités associatives.

LE PROGRAMME OPEN

Ce programme vise à multiplier les contacts entre l'école, ses étudiants et le monde extérieur. Il suscite des initiatives, sérieuses ou ludiques, permettant aux étudiants de s'investir dans le cadre d'activités culturelles, humanitaires ou sociales, et de développer des contacts avec des professionnels et des étudiants de SKOLAE ou d'autres écoles et universités françaises.

Ce programme s'articule autour de 4 axes aux objectifs complémentaires :

- Esprit d'entreprise
- Esprit d'équipe
- Développement personnel et leadership
- Capacités de communication
- Ouverture d'esprit culturel

Handicap et accessibilité

L'EIML Paris mène une politique d'égalité des chances afin de permettre à tous les élèves d'accéder à ses formations et de développer leur potentiel.

Toutes les formations de l'EIML Paris sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

Si vous êtes en situation de handicap temporaire ou permanent, ou si vous souffrez d'un trouble de santé invalidant, le Pôle handicap est à votre disposition pour :

- prendre en compte vos besoins,
- vous proposer des aménagements spécifiques et résoudre vos problèmes d'accessibilité,
- servir d'interface avec les différents services de l'école,
- vous accompagner dans vos démarches.

Contact : Pôle handicap, polehandicap@reseau-ges.fr, sur rendez-vous du lundi au vendredi de 9h30 à 17h00

VOUS ÊTES CANDIDAT ?

Vous pouvez avoir besoin d'aménagements techniques ou humains pour pouvoir composer aux épreuves écrites ou vous présenter aux entretiens oraux d'admission.

N'hésitez pas à prendre contact avec notre Pôle handicap et accessibilité pour que nous puissions organiser le déroulement des épreuves dans les meilleures conditions. Vous devrez alors l'indiquer dans votre dossier de candidature et joindre l'un des justificatifs suivants en cours de validité :

- une attestation du Rectorat concernant l'aménagement des conditions de passage du Baccalauréat,
- une attestation d'aménagement des conditions de passage des examens dans l'enseignement supérieur,
- un certificat signé par un médecin scolaire ou universitaire pourra vous être demandé si vous êtes dans l'impossibilité de fournir l'un des documents listés plus haut.

Les admissions

PROCÉDURE D'ADMISSION EN 3 ÉTAPES

Candidatez
en ligne :



1 CANDIDATURE ET INSCRIPTION POUR LES TESTS D'ADMISSION

Candidatez en ligne sur le site de l'EIML Paris www.eiml-paris.fr et sélectionnez une date de tests.

2 ADMISSIBILITÉ SUR ÉTUDE DU DOSSIER SCOLAIRE

Dès réception de vos identifiants par mail, connectez-vous sur votre espace personnel MyGES et téléchargez les pièces justificatives suivantes, nécessaire à l'étude de votre candidature.

- CV
- Lettre de motivation
- Pièce d'identité
- Photo d'identité
- Bulletins de notes de vos 2 dernières années
- Diplômes obtenus
- Lettres de recommandation (facultatif)
- Dossier artistique / Portfolio (facultatif)

À L'EIML PARIS, 4 NIVEAUX D'ADMISSION SONT POSSIBLES :

- en 1^{re} année : être titulaire du baccalauréat
- en 2^e année : être titulaire d'un bac+1 dans une formation similaire
- en 3^e année : être titulaire d'un Bac+2 (BTS, DUT ou équivalent) en sciences humaines, communication, marketing
- en 4^e année : être titulaire d'un Bac+3 (DUT/BUT, Licence, école de commerce ou équivalent) en sciences humaines, communication, marketing, LEA
- en MBA : être titulaire d'un bac +4/5

NB : pour l'admission en 3^e année, 4^e année ou MBA, le jury pourra exiger une mise à niveau ou un semestre de validation en fonction des études antérieures du candidat.

3 TESTS D'ADMISSION

Les tests d'admission se composent de :

- **Tests écrits** : QCM d'anglais, français, culture générale / culture luxe, logique + QCM de spécialisation pour les entrées en 3^e et 4^e année (Programme Marketing du Luxe, Programme Luxe, Merchandising et Design, Programme Retail dans le Luxe) (durée : 1h30)
Il n'y a pas de tests écrits pour le cursus MBA.
- **Test oral** : un entretien individuel avec un membre du jury (durée : 30 min)

N.B : L'entretien individuel se déroule le même jour que les tests écrits.

L'entretien est en anglais pour le cursus « International Program » et le MBA. Une partie de l'entretien est en anglais pour les autres cursus.

L'admission dans le programme MBA se compose de 2 étapes : entretien en ligne et évaluation du dossier académique.

L'admission dans le programme Client Advisor, en partenariat avec les Métiers d'Excellence du groupe LVMH, fait l'objet de tests d'admissions spécifiques.



parcoursup
Entrez dans l'enseignement supérieur

Seule la 1^{re} année du Bachelor Retail dans le Luxe est accessible via Parcoursup pour les campus de Aix-en-Provence, Lille, Lyon, Paris, Rennes, Reims.

Toutes les autres formations sont accessibles directement via notre candidature en ligne.

Pour plus d'informations, merci de contacter le Service Admissions

Le financement des études

L'ALTERNANCE

Pour les étudiants en alternance en contrat de professionnalisation ou d'apprentissage, les frais de formation sont pris en charge par l'OpCo auquel est rattachée l'entreprise. La convention de stage longue durée permet à l'étudiant de voir financer totalement ou partiellement, à partir de la 1^{re} année, sa scolarité en suivant la formation sur le rythme initial.

EMPRUNTS BANCAIRES À TAUX PRÉFÉRENTIELS

Négociés avec le partenaire bancaire de l'EIML Paris, la BNP PARIBAS, ces prêts sont remboursables durant les 3 ou 4 années qui suivent la fin des études.

PRÊTS SANS CAUTION

Tous les étudiants de moins de 28 ans de nationalité française ou possédant la nationalité d'un pays membre de l'Union Européenne peuvent bénéficier d'un système de prêts bancaires garantis par l'État, sans condition de ressources ni caution, pour un montant maximum de 20 000 € avec la possibilité d'un remboursement différé. L'État apporte sa garantie aux banques partenaires (Banque Postale, Banque Populaire, BFCOI, Caisses d'Épargne, CIC, Crédit Agricole, Crédit Mutuel et Société Générale) via Bpifrance.



Modalités d'évaluation et aides au logement

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les compétences et connaissances sont appréciées, à parité, selon deux modalités distinctes : contrôle continu et évaluation finale.

Le contrôle continu est organisé sur la période d'enseignement. Il peut être constitué de contrôles de connaissances, de cas pratiques, de travaux de recherche et/ou de présentations orales à réaliser individuellement ou en groupe.

Les épreuves d'évaluation finale sont organisées en dehors des séances de cours. Le cas échéant, elles peuvent concerner une étude de cas, la réalisation d'un projet, la rédaction d'un rapport d'activités et/ou d'un mémoire, une mise en situation professionnelle.

AIDES AU LOGEMENT

Executive Relocations

Studapart

CLOÉ

L'EIML Paris est une école de SKOLAE qui place la question du logement et des conditions de vie étudiante au centre de ses préoccupations. C'est pourquoi le groupe a noué un partenariat avec EXECUTIVE RELOCATIONS, STUDAPART et CLOÉ afin de simplifier l'accès au logement pour tous les étudiants du groupe en France.

ZOOM SUR STUDAPART

- 366 étudiants de SKOLAE ont été accompagnés pour trouver un logement dont 173 étudiants internationaux.
- Loyer mensuel moyen : 680€ / mois
- Durée moyenne de location : 14 mois
- Nombre de jours pour trouver un logement : 10 jours en moyenne à partir de la première demande envoyée à un loueur
- Frais de réservation : en moyenne 3% des frais engagés sur la période de location

Chiffres du 1^{er} avril au 30 septembre 2021

Avec ses 24 écoles accessibles en alternance et plus de 50 ans d'expertise pédagogique, SKOLAE, composé des Réseaux GES, EDUCTIVE & ABILWAYS, fait partie des plus importants réseaux d'enseignement supérieur privé. Nos établissements n'ont eu de cesse de se développer ces dernières années au niveau national grâce à l'investissement de l'ensemble de nos équipes pour fournir une pédagogie et un accompagnement de qualité. Organisé autour de 4 pôles (Numérique, Management, Art et Design, Médias), SKOLAE forme chaque année plus de 21 000 étudiants et 25 000 apprenants sur des formations post-bac, accessibles en alternance et reconnues par l'État. Tous les cursus sont spécialisés sur des métiers ou des secteurs. Ce réseau d'écoles permet également des synergies entre cursus, matérielles (locaux, outils pédagogiques), humaines, dans les relations internationales, les relations entreprises et la vie associative.

24 ÉCOLES ORGANISÉES AUTOUR DE 4 PÔLES MANAGEMENT, NUMÉRIQUE, ART & DESIGN ET MÉDIAS



EN QUELQUES CHIFFRES

43 000 Alumni

10 000 Entreprises d'accueil

21 000 Étudiants et 25 000 apprenants

+ 1 000 Intervenants

33 Campus en France



CAMPUS AIX-EN-PROVENCE

Campus Eductive

684 avenue du Club Hippique
13090 Aix-en-Provence

CAMPUS BORDEAUX

Campus Eductive

37 rue du Jardin Public
33000 Bordeaux

CAMPUS LILLE

Campus Eductive Liberté

159 boulevard de la Liberté
59000 Lille

CAMPUS LYON

Campus Sciences-U

53 cours Albert Thomas
69003 Lyon

CAMPUS PARIS

Campus Beaugrenelle

35 quai André Citroën
75015 Paris

CAMPUS REIMS

Campus Eductive

12 rue de la petite vitesse
51100 Reims

CAMPUS RENNES

Campus Eductive

14 rue du Bourg Nouveau
35000 Rennes

NOUS CONTACTER



EIML

PARIS



Document imprimé sur un papier couché 100% recyclé issu de forêts gérées durablement, certifié FSC® Recycled

02/2025