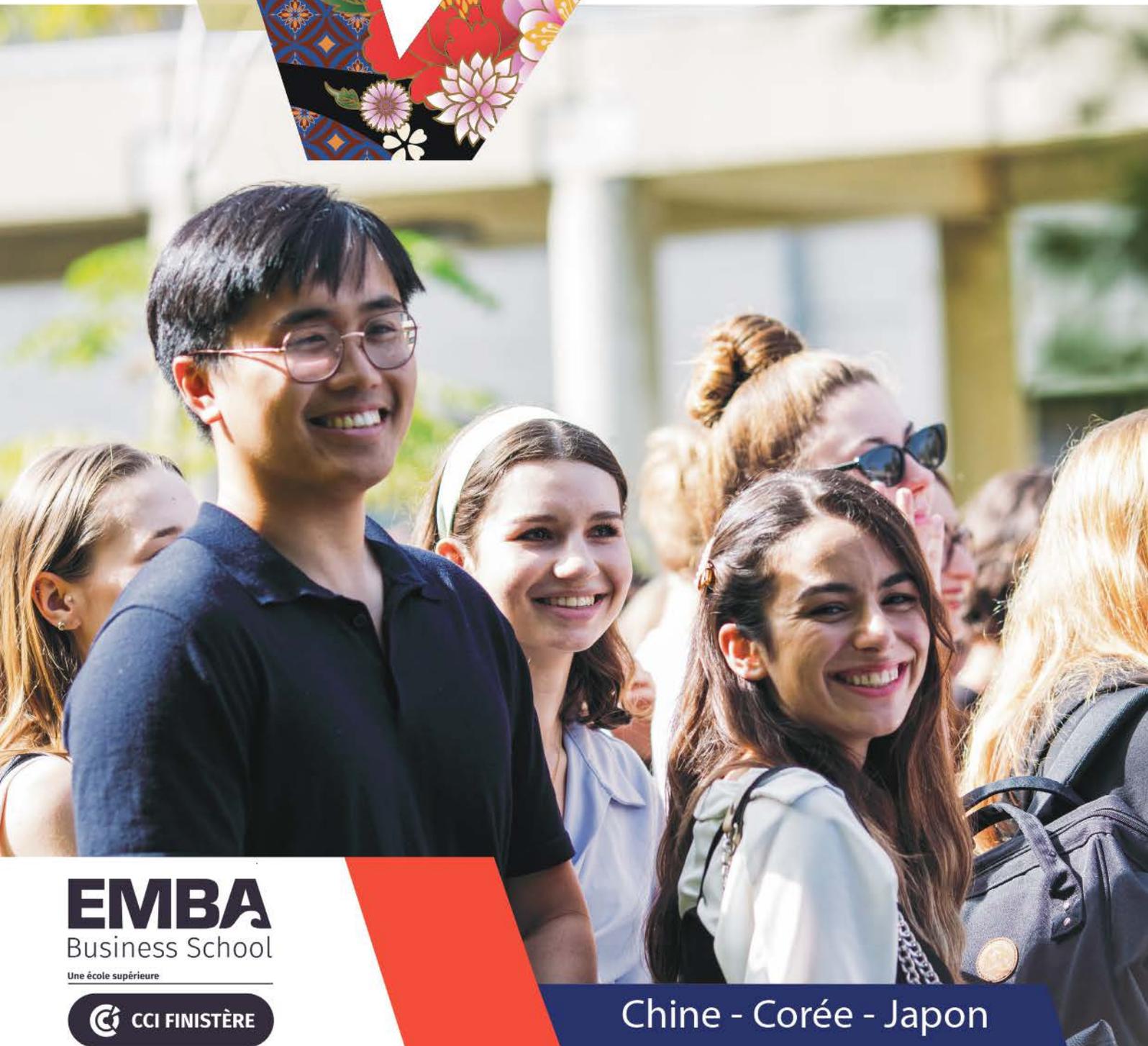




ISUGA

PROGRAMME BAC + 5

COMMERCE INTERNATIONAL
ASIE



EMBA
Business School

Une école supérieure

 CCI FINISTÈRE

Chine - Corée - Japon



Édito

L'EMBA Business School, école supérieure de la Chambre de Commerce et d'Industrie du Finistère, a pour mission de répondre aux besoins des entreprises en formant des cadres commerciaux et des managers performants, ayant un esprit d'initiative, de créativité et de persévérance.

Créé en 1990, le programme ISUGA, spécialisé dans le commerce international entre l'Europe et l'Asie, demeure unique en France. Son ambition est de former des managers et développeurs d'affaires dotés de compétences spécifiques sur les marchés asiatiques. Région du monde dynamique, l'Asie continue sa progression économique, où de diverses opportunités de carrières sont possibles. Délocalisé au Cameroun, le programme ISUGA apporte également son expertise dans les pays où les investissements, notamment chinois et japonais, sont croissants.

La force de ce programme est d'optimiser la valeur ajoutée de ses diplômés par l'apprentissage des langues chinoise, coréenne et japonaise et par l'ouverture interculturelle sur ce continent. Déployé en anglais, il permet aussi une maîtrise de la langue des affaires internationales.

Le campus de l'EMBA Business School, d'architecture japonaise, offre un lieu exceptionnel de brassage culturel où cohabitent étudiants et enseignants issus de continents différents. Nos étudiants vivent ainsi une période de 5 ans, riche et intense, en immersion permanente.

Grâce à une pédagogie nourrie de l'expérience de cadres dirigeants, de projets d'accompagnement d'entreprises et de conférences, nous professionnalisons des femmes et des hommes passionnés, des managers opérationnels responsables, capables de travailler en équipe multiculturelle, d'entreprendre et de diriger des projets en créant durablement de la valeur.

Le programme ISUGA permet aux étudiants de vivre leur passion, de se construire, de développer leur potentiel pour s'adapter et réussir leur insertion en entreprise.

Dans un monde qui connaît de profondes mutations économiques, les étudiants du programme ISUGA ont les outils pour bâtir le monde de demain !

Delphine N'DION
Responsable
Pôle Commerce International



UN PROGRAMME DE COMMERCE INTERNATIONAL SPÉCIALISÉ ASIE

Plus que jamais, l'Asie est l'affaire de spécialistes !
Le programme ISUGA permet d'acquérir les compétences techniques, culturelles et linguistiques pour développer les relations d'affaires entre l'Europe et l'Asie.

📍 UNE FORMATION PIONNIÈRE ET UNIQUE EN FRANCE
Séjours universitaires en Asie intégrés au programme

📍 PLUS DE 35 ANS D'EXPÉRIENCE
Pour construire un réseau de partenaires « entreprises, anciens élèves, universités, institutionnels » à travers le monde, favorisant ainsi l'insertion professionnelle des diplômés

📍 UNE FORMATION CONCRÈTE
Pour devenir cadre opérationnel du commerce international spécialiste de l'Asie dans les fonctions suivantes : achats, ventes, marketing, import/export, logistique, gestion/management d'entreprise...

📍 UNE IMMERSION PERMANENTE EN ASIE
Un campus multiculturel où se côtoient 300 étudiants dont 25 % venant d'Asie (Chine, Corée, Japon, Vietnam...) et du Cameroun

📍 UN CORPS PROFESSORAL INTERNATIONAL
• Des professionnels experts dans les domaines du commerce international
• Des professionnels et des universitaires spécialistes de l'Asie et de l'Europe

📍 UN PROGRAMME CONÇU SUR 5 ANS
• Enseigné en français et en anglais, alternant cours de commerce et management international, marketing, gestion et droit, culture, géopolitique des pays asiatiques
• Apprentissage intensif d'une langue asiatique : chinois, coréen ou japonais
• Stages en entreprise en France ou à l'étranger
• Séjours universitaires en Asie



LE PROGRAMME ISUGA EN 4 DIMENSIONS

- 📍 COMMERCE INTERNATIONAL ET DÉVELOPPEMENT D'AFFAIRES
- 📍 EXPERTISE MARCHÉS ASIATIQUES
- 📍 MAÎTRISE D'UNE LANGUE ASIATIQUE (CHINOIS, CORÉEN OU JAPONAIS)
- 📍 ANGLAIS PROFESSIONNEL

DÉROULÉ DU PROGRAMME

	Septembre > Février/Mars	Février/Mars > Juin/Juillet/Août
1 ^{re} année	Fondamentaux de l'entreprise, Commerce international & Cultures Asie	Séjour universitaire en Asie
2 ^e année	Fondamentaux de l'entreprise Commerce international, Cultures et Économies Asie	Séjour universitaire ou mission humanitaire en Asie ou stage de 2 mois (France ou étranger)
3 ^e année	Professionalisation Commerce international & Expertise Asie	Stage de 3 mois (France ou étranger)
4 ^e année	Expertise en Commerce international Asie + spécialité métier au choix	Séjour universitaire en Asie



CYCLE BACHELOR INTERNATIONAL EN 4 ANS



DIPLÔME BACHELOR INTERNATIONAL

5 ^e année	Expertise en Commerce/ Développement d'affaires à l'international / Spécialisé Asie + spécialité métier au choix	Stage de fin d'études de 4 mois (France ou étranger)
----------------------	--	--



CYCLE MASTÈRE

DIPLÔME MASTÈRE

«Manager du Développement d'Affaires à l'International» - Marchés asiatiques
Reconnaissance RNCP - Niveau 7



UN PROGRAMME AUX MULTIPLES ATOUTS

🌀 UNE FORMATION EN TOTALE IMMERSION

Une immersion pays pour la maîtrise des langues et des relations interculturelles, indispensables au développement des affaires en Asie :

- 2 ou 3 semestres en séjours universitaires
- 1h30 par jour de langue asiatique (enseignants natifs) : chinois, coréen ou japonais
- 25 % d'étudiants asiatiques sur le campus
- 1 programme dispensé en français et en anglais
- Des conférences et ateliers conçus par des spécialistes de l'Asie

🌀 UN PARCOURS PROFESSIONNALISANT

- Un corps enseignant composé d'experts et de professionnels du monde de l'entreprise
- Une pédagogie concrète et participative s'appuyant sur des études de cas et des projets collectifs pour :
 - apprendre à travailler ensemble
 - développer l'esprit d'équipe
 - se préparer au monde de l'entreprise
 - être opérationnel en entreprise à la sortie du programme
- Management d'une entreprise à l'international : teambuilding, jeux d'entreprise
- Entrepreneuriat : challenges de création d'entreprise
- 2 ou 3 stages en entreprise

🌀 UN ACCOMPAGNEMENT DÉDIÉ POUR CONSTRUIRE SON PARCOURS PROFESSIONNEL

Objectif : guider les étudiants dans leurs recherches de stage et d'emploi, au travers d'outils et de conseils :

- CV et profil LinkedIn
- Rédaction de lettre de candidature
- Préparation aux entretiens
- Accompagnement dans la recherche d'entreprise
- Informations sur dispositifs et ressources (VIE, BCI...)



METTEZ LE CAP SUR L'ASIE



HONG KONG - Perrine FEILLANT

« Étant en section Chine, j'ai eu l'opportunité de réaliser un stage à Hong Kong dans l'entreprise d'un Alumni ISUGA. Cette expérience m'a tellement plu qu'elle m'a donné envie de retourner

y travailler. Pouvoir réaliser plusieurs stages tout au long du programme ISUGA est une très bonne opportunité pour savoir si on peut se projeter professionnellement et personnellement dans un pays asiatique. »



JAPON - Nathan DELEPINE

« Depuis tout petit, j'ai un grand intérêt pour le Japon. Mon semestre d'échange à Kagoshima au Japon a été le déclic. J'y ai une partie de ma vie, beaucoup de souvenirs, je me suis construit un réseau,

je suis même passé deux fois à la radio locale japonaise... Je n'ai qu'une envie : repartir au Japon ! »



CORÉE - Caroline BRAMI

« Le programme ISUGA était fait pour moi ! Je suis partie trois fois en séjour universitaire en Corée et j'ai réalisé deux stages dans des entreprises coréennes,

l'une à Paris et l'autre à Séoul. Cela m'a permis d'associer ma passion pour la Corée à mon métier. Actuellement, je suis Global Marketing Manager dans une start-up coréenne à Séoul. Je gère le marketing stratégique et opérationnel, la gestion de projets, la communication internationale, ainsi que le développement de l'entreprise en Corée et à l'international. »



CAMBODGE - Pierre LE BARS

« ISUGA m'a permis de cocher la case « réaliser une mission humanitaire » sur ma bucket list. Étant particulièrement intéressé par l'éducation, c'est tout naturellement que j'ai accepté cette mission de bénévole dans une école de Kep au Cambodge. Cette aventure m'a permis de confirmer ma passion, de trouver ma vocation et de vivre des expériences inoubliables ! »





L'enseignement de 1^{re} année

La première année permet à l'étudiant de s'immerger dans le monde asiatique et de vivre une véritable expérience de terrain lors de son séjour universitaire, de découvrir les fondamentaux du commerce international et le monde de l'entreprise.



PROGRAMME Cours enseignés en français

COMMERCE INTERNATIONAL

- Techniques du commerce international
- Transport, Incoterms
- Marketing international

FONDAMENTAUX DE L'ENTREPRISE

- Organisation et statuts de l'entreprise
- Droit des sociétés et des affaires
- Gestion

SAVOIR VENDRE ET SE VENDRE

- Techniques de vente
- Challenge vente
- Communication en français

CULTURES ET ACTUALITÉS DE L'ASIE

- Chine, Corée, Japon
- Histoire contemporaine du continent asiatique
- Géopolitique des pays d'Asie

LANGUES

- Chinois, coréen ou japonais : en moyenne 7h/semaine, par groupes de niveau (4 à 7 niveaux)
- Anglais (2 niveaux)

UN SÉJOUR UNIVERSITAIRE EN ASIE

- 1 Semestre (Chine/Corée/Japon)



Yansong GUILLOU PROFESSEURE DE CHINOIS ET RESPONSABLE DE LA SECTION CHINE

« L'objectif des cours n'est pas seulement de savoir parler, mais aussi de comprendre le peuple chinois, leur façon de vivre et de penser. Cet apprentissage linguistique reste assez difficile, même s'il n'y a ni grammaire, ni conjugaison, car la structure lexicale n'est pas du tout la même, et la prononciation ainsi que l'écriture sont assez complexes. Nous avons la chance de pouvoir travailler par groupes de niveau. Les étudiants comprennent bien que seule la régularité dans l'effort et dans la pratique leur permet de progresser. C'est ainsi que les séjours en Asie leur permettent de mettre en pratique leurs connaissances et d'entretenir cet apprentissage. »



Yuko HAYAKAWA PROFESSEURE DE JAPONAIS ET RESPONSABLE DE LA SECTION JAPON

« Les étudiants doivent apprendre non seulement la langue, mais aussi les aspects non verbaux de communication : attitude correcte, respect d'autrui, salutations, etc. En Asie, la communication non verbale est plus importante que dans les langues occidentales ; c'est cette notion que les étudiants doivent comprendre et appliquer. Il faut écouter attentivement son interlocuteur, observer les expressions de son visage et sa posture afin de pouvoir lui répondre avec un minimum de mots et de façon efficace. Quant à l'écriture, elle demeure assez complexe, du fait de deux alphabets et d'une écriture horizontale et verticale. Mais la régularité des cours permet aux étudiants de progresser efficacement. »



L'enseignement de 2^e année

La 2^e année permet à l'étudiant de développer ses techniques du commerce international, d'approfondir ses connaissances et d'améliorer ses capacités d'adaptation et son réseau.

PROGRAMME

Cours enseignés en français

COMMERCE INTERNATIONAL

- Techniques du commerce international
- Transport, Incoterms, douanes

MARKETING

- Marketing opérationnel
- Marketing digital et CRM

FONDAMENTAUX DE L'ENTREPRISE

- Organisation et statuts de l'entreprise
- Droit des sociétés et des affaires
- Gestion
- Management
- Company Game

CULTURES & ÉCONOMIES DE L'ASIE

- Chine, Corée, Japon, Singapour, Inde...
- Comportement du consommateur chinois, coréen, japonais

LANGUES

- Chinois, coréen ou japonais : en moyenne 7h/semaine, par groupes de niveau (4 à 7 niveaux)
- Anglais (2 niveaux)

EXPÉRIENCE AU CHOIX :

- 1 semestre en séjour universitaire en Asie (Chine/Corée/Japon)
- 1 mission humanitaire de 2 mois en Asie
- 1 stage de 2 mois en France ou à l'étranger

Les «ISUGA Days», des journées 100% culture asiatique !

En 2^e année, les étudiants se forment à la gestion de projet en organisant une journée culturelle Asie ouverte au grand public. Un intervenant les accompagne pour une gestion très «pro» de cet événement, en mode start-up !



Mission humanitaire en Asie : une expérience humaine unique !

Réaliser une mission humanitaire traduit des valeurs et un engagement, tout en valorisant une expérience terrain très concrète à l'international. Un plus indéniable sur un CV ! Aide matérielle, réseau de solidarité, apport de compétences... Les applications sont multiples.



Laurine CHÂTEAU - ALUMNI 2022 SECTION JAPON

«ISUGA m'a permis de réaliser une mission humanitaire de 6 mois au Cambodge. Après la crise Covid, j'ai eu envie de découvrir d'autres pays d'Asie. Nous avons tellement été restreints socialement pendant deux ans que j'avais ce besoin de me reconnecter au monde qui m'entoure. Le Cambodge a été la meilleure décision à ce moment-là. Je travaillais dans une école qui avait pour but d'offrir aux enfants du quartier de 6 à 12 ans une alternative aux jeux de rue ou aux tâches ménagères. Les enfants, mais aussi toutes les personnes que j'ai pu rencontrer là-bas, m'ont apporté une ouverture à d'autres cultures, et j'ai pu voir d'autres façons de vivre et de penser. Je pense que c'est humainement parlant une de mes plus belles expériences mais aussi une des plus belles au sein de l'EMBA Business School.»



L'enseignement de 3^e année

Après deux années d'acquisition des connaissances théoriques fondamentales, les étudiants développent leurs compétences professionnelles accompagnés par des intervenants experts. Cette pédagogie très opérationnelle les prépare à répondre aux besoins des entreprises.



PROGRAMME

Cours dispensés à 90% en anglais

📍 VENTES À L'INTERNATIONAL

ZONE EUROPE-ASIE

- Développement export
- Prospection commerciale
- Budget et suivi commercial
- Constitution et animation d'un réseau à l'international

📍 ACHATS À L'INTERNATIONAL

ZONE EUROPE-ASIE

- Processus achat à l'international
- Supply chain

📍 ÉTUDES ET STRATÉGIES MARKETING

ZONE EUROPE-ASIE

- Veille et étude de marché / Pays
- Méthodes du marketing international
- Introduction à la stratégie d'entreprise

📍 GESTION ADMINISTRATIVE

DES ÉCHANGES COMMERCIAUX

- Approfondissement des techniques du commerce international
- Gestion, modalités financières et juridiques des opérations export

📍 ENTREPRENEURIAT

- Challenge « 24 h pour entreprendre »

📍 RESPONSABILITÉ SOCIÉTALE DES ENTREPRISES (RSE)

- Les fondamentaux de la RSE

📍 SPÉCIALISATION ASIE

- Doing Business : Chine, Corée, Japon, ASEAN, Hong Kong, Thaïlande...

📍 LANGUES

- Chinois, coréen ou japonais : en moyenne 7h/semaine par groupes de niveau (4 à 7 niveaux)

📍 STAGE EN ENTREPRISE

- Un stage de 3 mois minimum

Le stage en entreprise, immersion dans le monde du travail

En 3^e année, les étudiants effectuent un stage en entreprise d'une durée minimum de 3 mois. Celui-ci peut être réalisé en France ou à l'étranger, au sein d'entreprises de tous secteurs d'activité présentes à l'international. En amont, des ateliers spécifiques sont proposés aux étudiants pour les accompagner au mieux dans leur recherche de stage.



Myung KIM - PROFESSEUR DE CORÉEN ET RESPONSABLE DE LA SECTION CORÉE

« Dans un contexte de forte croissance de la zone Asie, la Corée progresse de manière remarquable. Les échanges commerciaux entre la France et le « Pays du matin calme » continuent de se développer grâce aux accords de libre-échange signés en 2010. Afin d'accompagner les entreprises françaises dans leurs relations d'affaires (Bioderma, Groupe Accor, Crédit Agricole, Samsung, Thales, Sanofi...), l'EMBA Business School a ouvert sa section Corée en 2012. Elle reste la seule école de commerce en France à proposer cette langue en apprentissage intensif. L'objectif est de comprendre la Corée et les Coréens pour mieux travailler avec eux. Le cours s'appuie sur une pédagogie participative, où les étudiants mettent en pratique de manière ludique cet apprentissage. »



L'enseignement de 4^e année

En 4^e année, les étudiants choisissent une spécialité « Métier » afin de compléter leur expertise sur les marchés asiatiques. Cette spécialité est valorisée au travers d'un certificat de compétences professionnelles délivré à l'issue de la 5^e année, en complément du diplôme de Mastère.

À l'issue de la 4^e année, l'étudiant sera en capacité de comprendre et d'appliquer une stratégie de développement à l'international, de négocier les achats et les ventes, de contrôler la réalisation des objectifs financiers et commerciaux, de manager une équipe tout en développant les qualités personnelles attendues sur les postes de travail visés.

SPÉCIALITÉ MÉTIER : 4 choix possibles !

MARKETING DIGITAL*

- Le marketing de contenu en BtoB et BtoC
- Réseaux sociaux et social selling
- Inbound marketing
- SEO
- CRM et marketing automation
- E-mailing et relations publiques en ligne...

MARCHÉS DU LUXE*

- Marché mondial du Luxe
- Approche sectorielle : prêt-à-porter, joaillerie-horlogerie, parfumerie, cosmétique, vins & spiritueux, hôtellerie...
- Importance de l'Asie
- Stratégie marketing...

ACHATS*

- Gestion des réseaux et fournisseurs
- Techniques de prospection et de négociation pour maximiser le couple produit-service
- Veille innovation et commerce
- Spécificités des achats en Asie...

ENTREPRENEURIAT & INNOVATION*

- Démarche entrepreneuriale pour créer, reprendre, développer une entreprise
- Évaluation d'une entreprise et son potentiel
- Analyse et identification de nouvelles perspectives
- Posture d'entrepreneur...

* Ouverture sous réserve d'un nombre suffisant d'inscrits.



Hélène CHENESSEAU - INTERVENANTE RÉFÉRENTE « MARCHÉS DU LUXE »

« Il est important de rappeler que la France est une terre d'ancrage pour le marché du luxe. Un des objectifs du cours est de présenter aux étudiants comment les maisons de luxe, dans leurs stratégies et leurs actions, ont pu s'implanter avec succès sur les marchés asiatiques. Il s'agit aussi d'aider les étudiants à mieux identifier les univers dans lesquels ils souhaiteraient s'orienter. Le luxe, c'est un métier d'excellence, d'exigence et de passion. »



PROGRAMME

Cours dispensés à 90% en anglais

- 🕒 VENTES À L'INTERNATIONAL ZONE EUROPE-ASIE
 - Business plan à l'international
 - Négociation d'affaires dans un environnement complexe
- 🕒 ACHATS À L'INTERNATIONAL ZONE EUROPE-ASIE
 - Politique de sourcing
 - Techniques de gestion et de financement
 - Évaluation des partenaires
- 🕒 ÉTUDES ET STRATÉGIES MARKETING ZONE EUROPE-ASIE
 - Sélection des marchés
 - Webmarketing
- 🕒 GESTION ADMINISTRATIVE DES ÉCHANGES COMMERCIAUX
 - Contrats commerciaux à l'international
- 🕒 MANAGER ET COORDONNER
 - Management d'une équipe commerciale multiculturelle
 - Organisation d'un service à l'international
- 🕒 RESPONSABILITÉ SOCIÉTALE DES ENTREPRISES (RSE)
 - Approfondissement et mise en œuvre
- 🕒 SPÉCIALISATION ASIE
 - Doing Business : Chine, Corée, Japon, ASEAN, Thaïlande
- 🕒 LANGUES
 - Chinois, coréen ou japonais : en moyenne 7h/semaine par groupes de niveau (4 à 7 niveaux)
- 🕒 UN SÉJOUR UNIVERSITAIRE EN ASIE
 - 1 semestre (Chine/Corée/Japon)



VALIDATION DU DIPLÔME

L'étudiant obtient le diplôme « Chargé d'affaires Europe - Asie » ainsi que le BBA Europe - Asia International Business*

* s'il satisfait aux conditions et examens.



Sophie MELEDO - INTERVENANTE RÉFÉRENTE « ACHATS »

« Le métier des achats est enrichissant car il n'y a pas de monotonie. Il s'agit d'une fonction stratégique qui peut se développer sur l'ensemble d'une organisation. Les achats représentent en moyenne 60 % du CA des entreprises. Je suis convaincue que l'Asie est une destination majeure pour les achats. »



L'enseignement de 5^e année

À l'issue de cette dernière année, l'étudiant aura acquis la maîtrise d'une langue asiatique et une expertise en développement d'affaires avec l'Asie. La poursuite de sa spécialité de 4^e année renforce sa technicité dans son domaine de prédilection.

Le programme vise les compétences suivantes :

- Analyser et contribuer à l'élaboration de la stratégie commerciale des produits
- Concevoir et mettre en place des actions de marketing sur le terrain et s'associer au marketing international de l'entreprise
- Animer et développer le réseau de distribution sur les pays de la zone Asie
- Manager une équipe multiculturelle
- Prendre en charge les négociations
- Maîtriser les techniques commerciales et la culture de la zone Asie

La pédagogie, concrète et participative, permet de développer les qualités personnelles attendues en entreprise :

- Une intelligence opérationnelle afin de traduire la stratégie internationale d'une entreprise en objectifs spécifiques et de la mettre en œuvre sur le terrain
- Des aptitudes relationnelles, commerciales et managériales pour mobiliser l'entreprise autour du projet

PROGRAMME

Cours dispensés à 90 % en anglais

STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT À L'INTERNATIONAL

- Définition des axes de développement de l'entreprise
- Conception du plan de développement

RELATIONS PARTENARIALES ET NÉGOCIATIONS D'AFFAIRES

- Gestion des partenaires et négociation
- Pilotage de la stratégie commerciale et du marketing opérationnel

ÉVALUATION ET AJUSTEMENT DE LA STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT À L'INTERNATIONAL

- Pilotage de la mise en œuvre des actions opérationnelles
- Évaluation de la performance des projets existants
- Décider des actions correctives
- Présenter et argumenter une stratégie de réajustement

SUIVRE ET AJUSTER LE PLAN DE DÉVELOPPEMENT

- Organiser les moyens humains et financiers
- Manager une équipe multiculturelle
- Développer le potentiel et évaluer les performances des collaborateurs

LANGUES

- Chinois, coréen ou japonais : en moyenne 7h/semaine par groupes de niveau (4 à 7 niveaux)

STAGE EN ENTREPRISE

- Un stage de 4 mois minimum



VALIDATION DU DIPLÔME ET CERTIFICATS

- Mastère « Manager du développement d'affaires à l'international *»
Diplôme reconnu par l'État. Titre RNCP niveau 7
- MBA Management and International Affairs – Focus Asia
- Certificat de compétences linguistiques en chinois, japonais ou coréen
- Certificat de compétences professionnelles en « Achats », « Marketing digital », « Marchés du luxe » ou « Entrepreneuriat »

* s'il satisfait aux conditions et examens



Alternance possible en 5^e année

Les étudiants de 5^e année auront la possibilité de poursuivre leur scolarité en alternance* : contrat d'apprentissage ou de professionnalisation. Ce dispositif permet aux étudiants de suivre leurs études et d'être intégrés dans le monde de l'entreprise, afin de développer en même temps connaissances, compétences et expérience professionnelle.

LES PRINCIPALES CARACTÉRISTIQUES DE L'ALTERNANCE

- Un calendrier spécifique, alternant présence école et présence entreprise
- Une exemption des frais de scolarité
- Un contrat de travail, un salaire (% du SMIC selon l'âge) et des congés payés

LA 5^e ANNÉE DU PROGRAMME ISUGA EN ALTERNANCE

- De fin septembre 2025 à fin décembre 2026
- Durée 16 mois (22 semaines de cours et 41 semaines en entreprise)
- Rythme : en moyenne 1 semaine à l'école / 2 semaines en entreprise

Le choix de l'alternance implique la prise en compte de plusieurs adaptations

- Recentrage de la formation autour des matières obligatoires du diplôme :
 - Stratégie de développement à l'international
 - Relations partenariales et négociations d'affaires
 - Évaluation et ajustement de la stratégie de développement
 - Suivre et ajuster le plan de développement
- Recherche et choix d'une entreprise.

*Ouverture sous réserve d'un nombre suffisant d'inscrits.

Les Masterclass

Chaque année, les étudiants de 5^e année organisent avec leurs professeurs référents des Masterclass : des journées dédiées aux spécialités «métiers» choisies, qui permettent aux étudiants d'échanger avec des experts confirmés en visio-conférence depuis l'Asie ou en présentiel sur le campus. Parmi les invités : Accor, France Télévisions, Dior, Louis Vuitton, Hennessy, Cummins, Piriou, Le Rouge Français... ont pu partager leur expérience.



UN LIEN ÉTROIT AVEC L'ENTREPRISE

De nombreuses entreprises font confiance à l'EMBA Business School. Le programme ISUGA répond à leurs besoins dans le cadre de leur développement à l'international.

Le réseau d'entreprises partenaires industrielles ou de services s'étend dans le monde entier, marqué par une grande diversité de secteurs : luxe, automobile, informatique, pharmaceutique, immobilier, cosmétiques, agroalimentaire...

L'approche professionnalisante est une force du programme ISUGA. Grâce aux conférences métiers, aux interventions de dirigeants dans le cadre des cours, aux journées « Masterclass » et aux stages, les étudiants sont en contact permanent avec le monde de l'entreprise, favorisant ainsi la construction de leur projet professionnel et, plus tard, leur intégration sur le marché de l'emploi.



PARMI NOS RÉFÉRENCES :

Accor, Adopt, Armor-Lux, Balenciaga, Banque Mondiale, Beaumanoir, Bénéteau, BMW, Faguo, Bosh, Brittany Ferries, Bulgari, Dior, Easyvoyages, Eurocopter, Fedex, Flammarion, Giorgio Armani, Groupe Bolloré, Heeley, Hema, Henkel, Hugo Boss, Krampouz, L'Occitane, L'Oréal, Lactalis, Lacoste, Les Fileuses d'Arvor, Maison Larzul, Meetic, Mer Alliance, Mercedes-Benz, Michel et Augustin, Mitsubishi, Naval Group, Newtree, Novotel, Ocealys Laboratoire, OCO global, Olmix, Onyx, Orange, Panda Media, PDM Industries, Pimkie, Polaris, PuresSENTIEL, Richemont, Royer, Saigontech, Sanofi, Schenker, Sheraton, Shiseido, Sigma, Sopexa, ST Dupont, Stellantis, Swarovski, Thai Union, Thales, Thalgo, Thomas Cook, TotalEnergies, Volkswagen...



Gwenaël PERHIRIN - DIRECTEUR FRANCE SOCIÉTÉ MAKURAZAKI

« Étant une entreprise japonaise, nous connaissons ISUGA depuis nos débuts en 2014. Nous avons eu l'opportunité de travailler avec les étudiants de 5e année sur un projet lié à nos produits. Nous avons identifié ensemble un potentiel nouveau marché, les étudiants sont venus visiter l'usine à Concarneau, ils ont appris à connaître le produit, réalisé des études de marché, de distribution et ont même travaillé sur du packaging. Le travail a été effectué très rapidement par les étudiants, entre novembre et janvier et j'étais très impressionné par leur niveau, par leur approche pragmatique et commerciale. »



Perrine TARDIF - GESTIONNAIRE RH LACTALIS INTERNATIONAL

« Nous avons accueilli plusieurs étudiants du programme ISUGA en stage. Ce sont des profils qui nous intéressent car les étudiants sont vraiment spécialisés sur la zone Asie, une zone géographique qui est très importante pour nous, afin d'assurer une bonne compréhension des équipes locales mais aussi d'appréhender les différences culturelles et les différents marchés. Pour certains étudiants, ces stages ont été transformés en emplois en France ou dans la filiale de Hong Kong. »



UN RÉSEAU DE PARTENAIRES UNIVERSITAIRES

Depuis sa création, l'école a développé plus de 50 partenariats avec des prestigieux établissements asiatiques et africains qui démontrent la reconnaissance internationale du programme ISUGA.

📍 CES PARTENARIATS PERMETTENT :

- d'organiser des échanges grâce auxquels les étudiants effectuent les séjours universitaires en Asie afin de développer leurs compétences linguistiques et culturelles et renforcer leur adaptabilité et leur autonomie,
- d'accueillir des professeurs asiatiques enseignant la langue et la culture de leur pays,
- d'accueillir des étudiants internationaux sur le campus.

ASIE :

📍 CHINE

- HANGZHOU / Zhejiang International Studies, China Jiliang University
- JINAN / Shandong University (College of International Education)
- LANZHOU / Lanzhou City University
- QINGDAO / Qingdao University, Qingdao City University
- SANYA / Sanya University
- SHENZHEN / Shenzhen University
- TIANJIN / Tiangong University
- YANTAI / Ludong University
- KAOHSIUNG / Wenzao Ursuline University of Languages
- TAIPEI / University of Taipei, Soochow University

📍 CORÉE

- BUSAN / Busan University of Foreign Studies
- CHEONGJU / Cheongju University
- CHUNGJU / Konkuk University
- DAEJON / Chungnam National University
- DAEGU / Yeungnam University, Daegu University
- GWANGJU / Jeonnam University
- POCHÉON / Daejin University
- SEOUL / Soongsil University, Seoul Women's University, Dongguk University, Hongik University, Seokyeung University, Sookmyung University
- WONJU / Sangji University

📍 JAPON

- FUKUOKA / Fukuoka Foreign Language College
- KOBE / Kobe Gakuin University
- KAGOSHIMA / Kagoshima University
- KYOTO / Kyoto University of Foreign Studies, Tachibana University
- NAGASAKI / Nagasaki University of Foreign Studies
- NAGOYA / Nanzan University
- OSAKA / Osaka University of Economics
- TOKYO / Tokyo Management College, Soshi Gakuen Group (TIBS), Musashino University, Soka University
- TOYAMA / Toyama University of International Studies
- YOKOHAMA / Kanagawa University
- HOKKAIDO / Sapporo Gakuin University
- OKAYAMA / Kibi International University

AFRIQUE :

📍 CAMEROUN

- DOUALA / Institut Universitaire de la Côte

UN RÉSEAU DE PARTENAIRES CULTURELS ET ÉDUCATIFS

La légitimité de l'EMBA Business School à l'échelle internationale est aussi institutionnelle. Pionnière de l'enseignement interculturel avec l'Asie depuis plus de 30 ans, l'école est reconnue du monde diplomatique, culturel et éducatif pour la qualité et l'exigence de sa formation, comme par son dynamisme dans la mobilité étudiante entrante et sortante.

🌀 L'INSTITUT ROI SÉJONG

En octobre 2020, le deuxième Institut Roi Séjong de France a été inauguré à Quimper au sein de l'EMBA Business School, afin de promouvoir plus encore la langue et la culture coréennes. Il existe à ce jour trois instituts en France.

L'existence de cet institut au sein même de l'école est une chance pour nos étudiants car elle garantit à la fois la très grande qualité de l'apprentissage linguistique et la reconnaissance de l'établissement en Corée.

L'équipe de l'Institut Roi Séjong contribue à dynamiser nos relations avec des partenaires et événements extérieurs.

🌀 L'INSTITUT CONFUCIUS DE BRETAGNE

Deuxième économie mondiale, la Chine est incontournable dans le monde des affaires. C'est aussi une culture ancestrale fascinante et une langue complexe qu'il convient d'appréhender avec les meilleurs spécialistes.

Depuis 2010, l'EMBA Business School est partenaire de l'Institut Confucius de Bretagne, gage de reconnaissance et de soutien dans l'ensemble de ses activités favorisant l'apprentissage de la langue ainsi que la promotion et la compréhension de la culture chinoise.

🌀 LE CENTRE D'EXAMEN OFFICIEL DE LANGUES

Les étudiants de l'EMBA Business School peuvent passer leurs examens linguistiques directement sur le campus pour l'anglais (TOEIC), le chinois (HSK) et, depuis 2023, également pour le coréen (TOPIK).

🌀 NOS PARTENAIRES INSTITUTIONNELS

Établissement d'enseignement supérieur consulaire, l'EMBA Business School bénéficie de nombreux partenariats institutionnels et gouvernementaux qui témoignent de sa reconnaissance à l'international et sur le territoire : la CCI France-Japon (CCIFJ), le Comité d'Échanges Franco-Japonais (CEFJ), la CCI France-Corée (FKCCI), le centre coréen du commerce extérieur et de l'investissement (KOTRA), le Centre Culturel Coréen, Business France, Campus France, le Conseil Départemental du Finistère, la ville et agglomération de Quimper, le Conseil Régional de Bretagne...

RÉSEAU ALUMNI, TÉMOIGNAGES



Vincent NÉLIAS - PROMO 1992
PRÉSIDENT TRIUMPH INTERNATIONAL JAPON

« Grâce au cursus particulier et novateur de cette école, j'ai été formé et sensibilisé aux pratiques commerciales avec l'Asie, tout particulièrement avec le Japon.

J'ai fait toute ma carrière à Tokyo dans de grands groupes tels que Pernod Ricard, Cartier ou Van Cleef & Arpels, avant d'assurer la présidence de Swarovski Japon et de Triumph International. ISUGA ? Un véritable levier de ma réussite ! »



Félix BIZOUARD - PROMO 2008
FONDATEUR ET PDG
SINO CONCEPT CHINE

« Cette formation m'a permis de me rendre compte que j'étais vraiment fait à 100% pour faire du business entre la Chine

et l'Europe. ISUGA m'a ouvert l'esprit et permis de voir l'Asie d'un regard très différent. La formation m'a beaucoup plu : un contenu riche, dense, passionnant et constructif. J'ai énormément appris grâce au programme ISUGA à l'issue duquel j'ai créé mon entreprise en Chine. »



Olivia FIENI -
PROMO 2020
BUSINESS
DEVELOPER
LUCCA NANTES

« ISUGA permet une grande ouverture d'esprit et nous pousse à sortir de notre zone de confort. Car partir à l'étranger et devoir s'intégrer à une nouvelle culture est très challengeant ! Les cours sont dispensés par des formateurs compétents qui nous font aimer leur matière, aussi compliquée soit-elle. Les cours de langues intensifs permettent une vraie progression de la langue, complétée par l'immersion dans le pays. Diplômée en plein COVID, j'ai dû chercher un emploi en France car les frontières étaient fermées.

J'ai trouvé un CDD en 4 mois à Paris, puis rapidement obtenu un CDI à Nantes. »



Alexis LE ROUX - PROMO 2022
COMMERCIAL GRANDS COMPTES
PARCOMÉ PARIS

« ISUGA permet d'acquérir les outils nécessaires à une vie professionnelle épanouie et prometteuse. J'ai beaucoup appris en commerce international et sur les pays asiatiques, par des intervenants passionnés ayant envie de transmettre.

J'ai été embauché en CDI dans une entreprise parisienne qui produit les packagings des plus grandes maisons de luxe et ce, 3 mois avant la fin de mon stage de fin d'études ! C'est une fierté d'exercer dans ce secteur d'activité qui me stimule au quotidien. »



Lauriane ALLAIN - PROMO 2022
AREA MANAGER
HENRI SELMER CORÉE

« ISUGA m'a ouvert des portes d'une carrière internationale grâce à mes expériences en Asie

et à ma maîtrise de la langue coréenne. Le programme m'a également permis de devenir bilingue en anglais, de gagner en confiance en moi et cela a été un réel atout pour débiter ma vie professionnelle. ISUGA est le lien avec l'Asie qui permet de développer une vision internationale et de se démarquer professionnellement. Après 18 mois en tant qu'International Program Officer chez Incubateur HEC Paris, j'ai été recrutée pour un VIE en Corée.



Kévin CORFA -
PROMO 2004
CEO EMBA SEA MARINE
CONSULTING HONG KONG

« Je faisais déjà du chinois avant d'intégrer l'école. Je savais que je voulais aller en Asie et me perfectionner dans l'apprentissage du chinois. ISUGA, ça a été l'envol de ma carrière ! J'ai eu un VIE en Chine et je suis resté là-bas. Actuellement, je suis consultant dans l'industrie maritime à Hong Kong. J'accompagne les entreprises dans leurs analyses de marché, de concurrence et dans tout ce qui est stratégie géopolitique. »





ADMISSION

L'intégration au sein du programme ISUGA se fait en post-bac ou en admission parallèle après un Bac+2, Bac+3, Bac+4 :

- Admission en 1^{re} année : être titulaire d'un baccalauréat, toutes filières
- Admission en 3^e année : être titulaire d'un Bac+2 ou Bac+3
Des connaissances en commerce international sont nécessaires, ainsi qu'un niveau d'anglais équivalent TOEIC de 600 points minimum.
- Admission en 4^e année : être titulaire d'un Bac+3 en commerce international, ou d'un Master autres filières dans un objectif de double compétence. Un niveau d'anglais équivalent TOEIC de 750 points minimum est exigé.

Les admissions se font hors parcours, sur dossier et concours interne.

Le concours comprend une épreuve d'anglais écrite et orale, un test de culture générale Chine, Corée, Japon et un entretien de motivation. Outre un bon niveau de culture générale, les candidats doivent faire preuve d'une réelle motivation pour le commerce international ainsi que pour l'Asie.

Pas de connaissances linguistiques en chinois, coréen ou japonais exigées.

LOGEMENT ET RESTAURATION

L'OPAC, office public immobilier, met à disposition deux résidences étudiantes à Quimper, dont une située sur le campus de l'EMBA Business School. La location de ces studios est gérée par cet organisme : www.opac-cornouaille.fr.

Les étudiants peuvent bénéficier de l'allocation logement (APL) auprès de la Caisse d'Allocations Familiales. Ils peuvent également profiter, munis de leur carte étudiante, du restaurant universitaire de l'UBO situé juste en face de l'EMBA Business School.

UN CADRE DE VIE AGRÉABLE

L'EMBA Business School se situe à Quimper en Bretagne, à environ 5 minutes du centre-ville en voiture. À proximité, se trouve un vaste centre commercial avec de nombreuses boutiques. La ville de Quimper est classée Ville d'Art et d'Histoire et son économie ne cesse de s'accroître grâce à son activité industrielle, touristique et maritime. L'environnement de l'EMBA Business School est celui d'un campus universitaire, cadre de détente et de loisirs aménagé à proximité de la rivière de l'Odet. Les étudiants peuvent y pratiquer la course à pied, le fitness, le tennis, le kayak ou encore la natation à la piscine toute proche. En outre, le littoral et les plages situés à seulement 15 kilomètres offrent de multiples activités nautiques (surf, voile...) et itinéraires de balades et randonnées à pied ou à vélo. Autant de diversités et d'atouts qui font du Sud Finistère un cadre d'étude et de vie agréable.

UNE VIE ÉTUDIANTE ENRICHISSANTE

«HINODE», le Bureau des Étudiants, a pour mission d'animer la vie interne de l'école en organisant des manifestations culturelles, festives et sportives. Pour accueillir au mieux nos étudiants internationaux, et pour créer des liens entre étudiants, chaque début d'année le programme de parrainage met en relation des étudiants français et les étudiants venant d'autres horizons/ continents. Accompagnement dans la vie quotidienne, les loisirs, la découverte de la Bretagne... Autant de sujets de discussion et d'enrichissement mutuel !



DATES DE RECRUTEMENT

DE FÉVRIER À MAI :
PLUSIEURS SESSIONS AU CHOIX

DATE LIMITE DE DÉPÔT
DES DOSSIERS DE CANDIDATURE :
1^{ER} MAI



Téléchargez le dossier
de candidature ISUGA – rentrée 2025

FRAIS DE SCOLARITÉ

L'école certifie un montant ferme
et non révisable des frais de scolarité
pour toute inscription avec engagement
sur la durée du diplôme visé au sein
du parcours ISUGA.

Les frais de scolarité des universités
ou écoles partenaires sont inclus
dans les droits d'inscription versés
à l'EMBA Business School.

Les frais de transport et de vie
sont à la charge de l'étudiant.

📍 1^{RE} ANNÉE : 4 590 €

📍 2^E ANNÉE : 4 590 €

📍 3^E ANNÉE : 6 590 €

📍 4^E ANNÉE : 6 590 €

📍 5^E ANNÉE : 7 390 €

LES CHIFFRES-CLÉS

- Nombre de diplômés : +1300
- Taux de placement sur l'emploi (enquête à 9 mois) : 85 %
- Salaire brut moyen annuel 36K€
- Taux de réussite : 95 %
- Taux de satisfaction : 91 %
- Taux de recommandation : 90 %

ALUMNI : LEURS CARRIÈRES APRÈS ISUGA

À l'issue de leur formation, les diplômés travaillent
principalement en France et en Asie. Ils sont recrutés
au sein d'entreprises de toutes tailles, de la TPE
à la multinationale. Leur profil d'expert est en adéquation avec les
besoins des entreprises implantées en Asie
ou souhaitant développer leur courant d'affaires
avec cette zone.

RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE



LES SECTEURS



EMBA

Business School

Une école supérieure



EMBA Business School
1 avenue de la plage des Gueux • 29000 Quimper
Tél. 02 98 10 16 16 • contact@emba-bs.com
www.emba-bs.com

