

Formations Commerce Vente

→ BTS Management
Commercial Opérationnel
en temps plein ou
en alternance

→ BTS Négociation
et Digitalisation
de la Relation Client
en temps plein
ou en alternance

→ Responsable
de Développement
Commercial France
et International en alternance



**Le Groupe Saint Jean,
De Bac +2 à Bac +5**

Dans un environnement favorable au développement de l'autonomie, le campus du Groupe Saint Jean, membre de RenaSup (Réseau National d'Enseignement Supérieur Privé), vous propose une diversité de parcours de formation de qualité correspondant à vos aspirations.

Vous y développerez des compétences collaboratives, un sens de l'adaptation et de l'initiative propices à une insertion réussie. Puisse ce livret vous permettre de faire un choix éclairé!

Corinne Fleury
Chef d'établissement
du Groupe Saint Jean





UN ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUALISÉ ET PERSONNALISÉ

Apprendre en travaillant en groupe, grâce à des études de cas concrètes et des jeux de rôles, pour un apprentissage pratique et adapté aux besoins de chacun.

EN LIEN AVEC LES ENTREPRISES

Au sein du dispositif pédagogique, les Relations École-Entreprises créent les opportunités d'associer les entreprises à la préparation des apprenants au monde du travail et à leur insertion sur le marché de l'emploi.



UN CENTRE DE DOCUMENTATION ET D'INFORMATION

Qui rassemble plus de 150 abonnements généralistes et professionnels. Le CDI, espace de travail convivial et agréable, offre un accès aux ressources papier et numériques.

UN ESPACE ORIENTATION

Espace dédié à l'orientation et aux conseils pour construire son parcours de formation.

UNE CAFÉTÉRIA

Pour se restaurer, mais également lieu de vie et d'échange, la cafétéria accueille les étudiants dès 7h45.



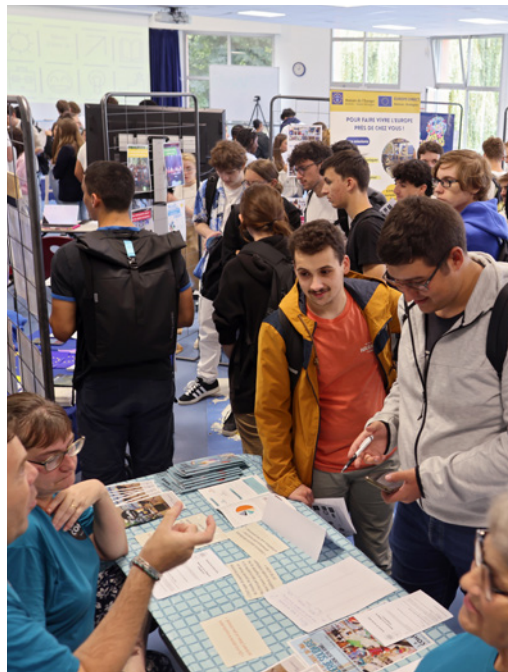
DES ÉQUIPEMENTS INFORMATIQUES

Accès wifi, salles équipées d'un TBI, 14 salles informatiques, 3 labos réseau, 1 salle de développement informatique, 1 salle multimédia, plus de 700 ordinateurs et tablettes...

UNE SALLE DE COWORKING

En libre accès, de 7h45 à 19h45.

↑
Espaces extérieurs du Pôle Sup et CFA de La Salle



Avec un effectif de plus de 700 étudiants et apprentis, le Groupe Saint Jean se distingue par des résultats supérieurs à la moyenne nationale, offrant un environnement d'apprentissage propice à la réussite.

ACCESSIBILITÉ

La formation et les locaux sont accessibles aux personnes porteuses de handicap.

AU CŒUR DE LA VIE ÉTUDIANTE

L'équipe de la Vie Étudiante accompagne les étudiants et favorise la culture de la responsabilité et de l'engagement. Le BDE propose des activités aux étudiants tout au long de l'année. Dès la rentrée, les étudiants organisent une journée d'intégration et de cohésion. Chaque année, les diplômés sont invités à la cérémonie officielle de remise de diplômes.

PASTORALE

Réflexion sur les différentes religions, estime de soi, engagement, intériorité, célébrations... Accompagnée par le prêtre référent de la paroisse, l'équipe Pastorale propose aux étudiants des thèmes de réflexion et des rencontres.

OUVERTURE À L'INTERNATIONAL

Stages professionnels, semestre d'études à l'étranger... Chaque année ils sont plus nombreux à tenter l'expérience ! Le Chargé de Mission Relations Internationales soutient les jeunes dans leurs démarches.

↑ La cafétéria

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL EN TEMPS PLEIN

→ Diplôme d'État de niveau 5 – Bac +2
→ 120 ECTS
→ Taux de réussite 93,75 %

Prendre la responsabilité de tout ou d'une partie d'une unité commerciale : entreprises de distribution, de commerce électronique ou de prestations de services.
Les étudiants(es) en BTS MCO du Pôle Sup de La Salle ont l'opportunité de construire leur parcours et de préciser leur projet professionnel au travers du module « Professionnalisation à l'étranger » (stage en entreprise à l'étranger) et du module « Entrepreneuriat ».

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Chargé(e) de clientèle
- Chef(fe) de rayon ou chef(fe) des ventes
- Manager(euse) adjoint
- Manager(euse) de rayon
- Manager(euse) d'une unité commerciale

POURSUITE D'ÉTUDES ET INSERTION

- Licence LMD, Licence Professionnelle (commerce, distribution, e-commerce...)
- Bachelor (Responsable du Développement Commercial France et International, marketing, management...)
- Ecole de commerce ou de management (concours d'admission en parallèle)
- Classe préparatoire ATS (Adaptation Technicien Supérieur)
- Etude à l'étranger pour l'obtention d'un Bachelor of Arts (BA)

NIVEAU D'ENTRÉE

Cette formation est ouverte à tous les titulaires d'un Bac Général, Technologique ou Professionnel.

QUALITÉS REQUISES

Rigueur, méthode, esprit d'analyse, aisance dans l'expression écrite et orale, dynamisme, autonomie, adaptabilité.

PROGRAMME

Période de formation en entreprise : 14 à 16 semaines de stage réparties sur les deux années.

COÛT

Contribution : tarif base 1200 €, tarif aidé 1139 €, tarif solidarité 1279 €.

LANGUES VIVANTES

LVA : anglais, allemand, espagnol, italien
LVB : anglais, allemand, chinois, espagnol, italien

DÉTAIL DE L'EMPLOI DU TEMPS – MATIÈRE	1 ^{RE} ANNÉE	2 ^E ANNÉE
Culture générale et expression française	2 h	2 h
Langue vivante étrangère A	3 h	3 h
Culture économique, juridique et managériale	4 h	4 h
Développement de la relation client et vente conseil	6 h	5 h
Animation et dynamisation de l'offre commerciale	5 h	6 h
Gestion opérationnelle	4 h	4 h
Management de l'équipe commerciale	3 h	2 h
ÉPREUVES FACULTATIVES	1 ^{RE} ANNÉE	2 ^E ANNÉE
Parcours entrepreneuriat	1 h	1 h
Parcours de professionnalisation à l'étranger	1 h	1 h
Langue vivante Étrangère B	2 h	2 h

PROJETS DE LA SECTION

NOMBREUSES ACTIONS COMMERCIALES (SPACE, SALON ÉTUDIANT...)

- MODULE « ENTREPRENEURIAT »
ACQUÉRIR OU APPROFONDIR DES COMPÉTENCES D'ENTREPRENEUR
- Réaliser un diagnostic préalable à la création ou à la réalisation d'une unité commerciale
 - Choisir le positionnement de l'unité commerciale
 - Évaluer le potentiel commercial
 - Étudier la faisabilité financière du projet

MODULE « PROFESSIONNALISATION À L'ÉTRANGER » AVEC UN STAGE DE 2 MOIS À L'ÉTRANGER

- Améliorer son niveau en langues étrangères
- Acquérir une compétence interculturelle
- Découvrir des pratiques professionnelles hors de France
- Développer son autonomie

Cette expérience professionnelle à l'international est un tremplin pour construire son parcours et préciser son projet professionnel.

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL EN ALTERNANCE

- En contrat d'apprentissage de deux ans
- Diplôme d'État de niveau 5 – Bac +2
- 120 ECTS
- RNCP n°38362
- Cours : d'août N à juin N+2
- Taux de réussite 92,3 %

Le titulaire du BTS Management Commercial Opérationnel maîtrise la globalité de la relation client et de l'offre produits, ainsi que la gestion opérationnelle et le management de l'équipe de l'unité commerciale.

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Conseiller(ère) de vente
- Vendeur(euse) conseil
- Chargé(ée) de clientèle
- Manager(euse) adjoint(e)
- Manager(euse) de rayon
- Chef(fe) de rayon

POURSUITE D'ÉTUDES ET INSERTION

- Licence, Licence Professionnelle (commerce, distribution, e-commerce...)
- Titre RNCP de niveau 6
- Étude à l'étranger pour l'obtention d'un Bachelor of Arts (BA)
- 66,5 % des alternants poursuivent leur parcours de formations
- 33,5 % de nos alternants de BTS poursuivent en emploi dont 80 % dans l'emploi visé

NIVEAU D'ENTRÉE

Cette formation est ouverte à tous les titulaires d'un Bac Général, STMG ou Professionnel, éligible au contrat d'apprentissage (16 à 29 ans).

QUALITÉS REQUISES

Rigueur, méthode, esprit d'analyse, aisance dans l'expression écrite et orale, dynamisme, autonomie, adaptabilité.

COÛT

Le coût de la formation est pris en charge par l'OPCO et l'entreprise, l'alternant n'avance aucun frais.

ÉPREUVES

Les épreuves se déroulent soit en CCF (contrôle en cours de formation) ou sous forme ponctuelle. Chaque bloc de formation fait l'objet d'une validation indépendante dont le bénéfice est acquis pour 5 ans.

PROGRAMME

Les cours sont assurés par des formateurs et professeurs experts ainsi que par des professionnels et sont dispensés en petits groupes. La formation se tient en présentiel avec une alternance 2 jours en centre de formation, 3 jours en entreprise.

ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION

Compétences évaluées : compréhension, communication écrite adaptée, argumentation, synthèse.
Modalités d'évaluation : épreuve ponctuelle de 3 heures avec des questions comparatives de documents et une argumentation écrite.

COMMUNICATION EN LANGUES ÉTRANGÈRES (ANGLAIS)

Compétences évaluées : compréhension, communication orale et écrite.
Modalités d'évaluation : Épreuve ponctuelle écrite de 2 heures et un oral de 20 minutes (en CCF ou ponctuel).

CULTURE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE

Compétences évaluées : analyse des situations auxquelles l'entreprise est confrontée, exploitation d'une base documentaire, proposition de solutions argumentées, établissement d'un diagnostic, prise de décisions opérationnelles.
Modalités d'évaluation : épreuve ponctuelle de 4 heures prenant appui sur un dossier documentaire d'une dizaine de pages nécessitant une argumentation sur les 3 champs de l'unité.

ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS

DÉVELOPPER LA RELATION CLIENT

ET ASSURER LA VENTE CONSEIL

Compétences évaluées : assurer la veille informationnelle, réaliser des études commerciales, vendre, entretenir la relation client.
Modalités d'évaluation : épreuve orale (CCF ou ponctuelle) prenant appui sur un dossier comprenant des fiches d'activités professionnelles.

ANIMER ET DYNAMISER L'OFFRE COMMERCIALE

Compétences évaluées : élaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services, organiser l'espace commercial, développer les performances de l'espace commercial, concevoir et mettre en place la communication commerciale, évaluer l'action commerciale.
Modalités d'évaluation : épreuve orale (CCF ou ponctuelle) prenant appui sur un dossier comprenant des fiches d'activités professionnelles.

ASSURER LA GESTION OPÉRATIONNELLE

Compétences évaluées : gérer les opérations courantes, prévoir et budgétiser l'activité, analyser les performances
Modalités d'évaluation : Épreuve ponctuelle écrite de 3 heures basée sur une étude de cas de gestion d'une unité commerciale.

MANAGER L'ÉQUIPE COMMERCIALE

Compétences évaluées : organiser le travail de l'équipe commerciale, recruter des collaborateurs, animer l'équipe commerciale, évaluer les performances de l'équipe commerciale.
Modalités d'évaluation : CCF durant la seconde année de formation sous forme orale et pratique ou ponctuelle écrite.

BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT EN TEMPS PLEIN

- Diplôme d'État de niveau 5 – Bac +2
- 120 ECTS
- Taux de réussite 84,5 %

Le titulaire du BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client est apte à gérer intégralement une relation commerciale, dans tous les secteurs d'activités, dans tout type d'organisation, avec tout type de clientèle. Il accompagne le client tout au long du processus commercial et intervient sur l'ensemble (ou partie) des activités avant, pendant et après l'achat : conseils, prospection, animation, devis, veille, visites, négociation-vente/achat, suivi après-vente/achat. Le numérique impacte autant les moyens de communication que les processus de vente et de fidélisation.

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Commercial(e) B to B
- Commercial(e) B to C
- Commercial(e) B to G
- Commercial(e) e-commerce
- Chargé(e) de clientèle
- Chef(fe) de secteur

POURSUITE D'ÉTUDES ET INSERTION

- Licence Professionnelle, Bachelor
- Diplôme Universitaire dans le cadre du LMD
- Concours vers les écoles de commerce/management...

NIVEAU D'ENTRÉE

Cette formation est ouverte à tous les titulaires d'un Bac Général, Technologique ou Professionnel.

QUALITÉS REQUISES

Esprit d'analyse et de synthèse, prise d'initiative, sens de la communication, dynamisme, organisation, sens du contact, autonomie dans son travail personnel.

COÛT

Contribution : tarif base 1200 €, tarif aidé 1139 €, tarif solidarité 1279 €.

PROGRAMME

Période de formation en entreprise : 16 semaines de stage réparties sur les deux années.

LANGUES VIVANTES

LVA : anglais, allemand, espagnol, italien
LVB : anglais, allemand, chinois, espagnol, italien

DÉTAIL DE L'EMPLOI DU TEMPS – MATIÈRE	1 ^{RE} ANNÉE	2 ^E ANNÉE
Culture générale et expression française	2 h	2 h
Langue vivante étrangère A	3 h	3 h
Culture économique, juridique et managériale	5 h	5 h
Relation Client et Négociation-Vente	6 h	6 h
Relation Client à Distance et Digitalisation	5 h	5 h
Relation Client et Animation de Réseaux	4 h	4 h
Atelier de Professionnalisation	4 h	4 h
Langue vivante Étrangère B	2 h	2 h

PROJETS DE LA SECTION

- Participer à des concours de vente, pour se « roder » au face à face commercial
- Acquérir des compétences commerciales par des actions terrain
- Financer un projet pédagogique en collaboration avec des entreprises locales
- Visiter des entreprises
- Séjour pédagogique financé par des actions de vente



BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT EN ALTERNANCE

- En contrat d'apprentissage de deux ans
- Diplôme d'État de niveau 5 – Bac +2
- 120 ECTS
- RNCP n°38368
- Cours : d'août N à juin N+2
- Taux de réussite 100 %

Le titulaire du BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client est apte à gérer intégralement une relation commerciale, dans tous les secteurs d'activités, dans tout type d'organisation, avec tout type de clientèle. Il/elle accompagne le client tout au long du processus commercial et intervient sur l'ensemble (ou partie) des activités avant, pendant et après l'achat : conseils, prospection, animation, devis, veille, visites, négociation-vente/achat, suivi après-vente/achat. L'aspect numérique impacte autant les moyens de communication que les processus utilisés.

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Commercial(e) B to B
- Commercial(e) B to C
- Commercial(e) B to G
- Commercial(e) e-commerce
- Représentant(e)
- Chef(e) de réseau

POURSUITE D'ÉTUDES ET INSERTION

- Licence, Licence Professionnelle
- Titre RNCP de niveau 6
- Diplôme Universitaire dans le cadre du LMD
- 23,5 % de nos alternants de BTS poursuivent en emploi dont 60 % dans les métiers visés
- 76,5 % de nos alternants poursuivent leur parcours de formation

NIVEAU D'ENTRÉE

Cette formation est ouverte à tous les titulaires d'un Bac Général, STMG ou Professionnel, éligible au contrat d'apprentissage (16 à 29 ans).

QUALITÉS REQUISES

Esprit d'analyse et de synthèse, méthode, sens de la communication, autonomie dans son travail personnel. Intérêt pour le e-commerce.

COÛT

Le coût de la formation est pris en charge par l'OPCO et l'entreprise, l'alternant n'avance aucun frais.

ÉPREUVES

Les épreuves se déroulent soit en CCF (contrôle en cours de formation) ou sous forme ponctuelle. Chaque bloc de formation fait l'objet d'une validation indépendante dont le bénéfice est acquis pour 5 ans.

PROGRAMME

Les cours sont assurés par des formateurs et professeurs experts ainsi que par des professionnels et sont dispensés en petits groupes. La formation se tient en présentiel avec une alternance 2 jours/3 jours.

ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION

Compétences évaluées : compréhension, communication écrite adaptée, argumentation.

Modalités d'évaluation : épreuve ponctuelle de 3 heures avec des questions comparatives de documents et une argumentation écrite.

COMMUNICATION EN LANGUES ÉTRANGÈRES

Compétences évaluées : compréhension, communication orale et écrite.

Modalités d'évaluation : épreuve ponctuelle orale de 30 minutes (+30 minutes de préparation) comprenant une partie compréhension de l'écrit et une partie expression orale en interaction.

CULTURE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE

Compétences évaluées : analyse des situations auxquelles l'entreprise est confrontée, exploitation d'une base documentaire, proposition de solutions argumentées, établissement d'un diagnostic, prise de décisions opérationnelles.

Modalités d'évaluation : épreuve ponctuelle de 4 heures prenant appui sur un dossier documentaire d'une dizaine de pages nécessitant une argumentation sur les 3 champs de l'unité.

ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS

RELATION CLIENT ET NÉGOCIATION VENTE

Compétences évaluées : cibler et prospecter la clientèle, négocier et accompagner la relation client, organiser et animer un événement commercial.

Modalités d'évaluation : contrôle en cours de formation ou épreuve ponctuelle prenant appui sur un dossier comprenant des fiches d'activités professionnelles (négociation vente et accompagnement d'une relation client ; organisation et animation d'un événement commercial) et sur une simulation.

RELATION CLIENT À DISTANCE ET DIGITALISATION

Compétences évaluées : maîtriser la relation client omnicanale, animer la relation client digitale, développer la relation client en e-commerce.

Modalités d'évaluation : épreuve ponctuelle en 2 parties avec des sujets donnés. Première partie écrite de 3 heures, deuxième partie pratique de 40 minutes.

RELATION CLIENT ET ANIMATION DE RÉSEAUX

Compétences évaluées : implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs, développer et piloter un réseau de partenaires, créer et animer un réseau de vente directe.

Modalités d'évaluation : contrôle en cours de formation ou épreuve ponctuelle qui prend appui sur l'expérience réseau acquise par le candidat lors d'activités réelles vécues ou observées en milieu professionnel et/ou d'activités développées en milieu de formation.

RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL FRANCE ET INTERNATIONAL EN ALTERNANCE

→ En contrat d'apprentissage de 10 à 12 mois

→ Diplôme d'État de niveau 6

→ RNCP n°35150

→ 560 heures réparties sur 10 mois, de septembre à juillet

→ Taux de réussite 100 %

Plusieurs études convergent pour identifier que les fonctions commerciales figurent dans le top 3 des fonctions les plus recherchées en 2020. Il est prévu une hausse de 3 % du recrutement des responsables de développement commerciaux. 60 % des jeunes commerciaux ont un niveau 6 de qualification et 88 % des commerciaux sont en CDI. Selon le « Réseau dirigeants commerciaux de France », il est néanmoins difficile de recruter de bons commerciaux.

Les entreprises sont à la recherche de profils capables de mettre en place des plans d'action commerciale adaptés aux zones géographiques visées et d'y détecter de nouvelles opportunités commerciales. Les profils de responsable de développement commercial doivent développer des aptitudes de négociation dans un contexte multiculturel et s'adapter rapidement aux besoins des clients. Ils assurent également le reporting de l'activité commerciale. Enfin ils ont à manager des équipes et à suivre les performances commerciales.

Le principales évolutions de la certification depuis son renouvellement en 2015 sont l'intégration des outils digitaux et des réseaux sociaux professionnels dans la fonction commerciale, le développement de stratégies de vente omni-canal et la progression du e-commerce, le développement de la négociation à distance et de l'innovation managériale.

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Responsable du développement commercial
- Business developer
- Chargé(e) de développement commercial(e)
- Attaché(e) commercial
- Technico-commercial
- Chargé(e) d'affaires
- Ingénieur(e) commercial(e)

POURSUITE D'ÉTUDES ET INSERTION

57 % des alternants poursuivent leurs études en alternance vers des certifications de niveau 7.

43 % intègrent le monde professionnel et tous dans les emplois visés par la certification.

NIVEAU D'ENTRÉE

Public éligible au contrat d'apprentissage
Être titulaire d'un diplôme BAC +2, ou titre RNCP de niveau 5, ou de 120 crédits ECTS ou à défaut de plus de 3 années d'expérience dans des responsabilités commerciales.

QUALITÉS REQUISES

Rigueur, aisance dans l'expression écrite et orale, dynamisme, autonomie, adaptabilité, organisation, esprit d'analyse et de synthèse, sens des responsabilités, aptitude à la relation humaine et à la communication.

COÛT

Le coût de la formation est pris en charge par l'OPCO et l'entreprise, l'alternant n'avance aucun frais.

ÉPREUVES

Le parcours de formation permet au candidat la certification : titre de Responsable du Développement Commercial France et International. La certification TOEIC est également proposée.

La validation du titre prévoit le passage d'épreuves certifiantes, selon les modalités d'évaluation inscrites au référentiel. Chaque bloc fait l'objet d'une évaluation sous forme de contrôle continu et d'épreuves certifiantes sous forme de dossier individuel ou collectif ou d'étude de cas pouvant intégrer tout ou partie du module.

PROGRAMME

Les cours sont assurés par des formateurs et professeurs experts ainsi que par des professionnels et sont dispensés en petits groupes.

La formation se tient en présentiel avec 1 semaine par mois en centre de formation.

ASSURER UNE VEILLE COMMERCIALE, CONCURRENTIELLE, TECHNOLOGIQUE ET DÉFINIR LES PLANS D'ACTIONS MARKETING EN FRANCE ET À L'INTERNATIONAL

- Étude et analyse de marché
- Marketing stratégique
- Stratégie digitale et e-réputation
- Marketing opérationnel et communication
- Community management

DÉTECTER LES OPPORTUNITÉS COMMERCIALES ET DÉVELOPPER UN PORTEFEUILLE CLIENTS EN FRANCE ET À L'INTERNATIONAL

- Analyse de données commerciales
- Stratégie de conquête et fidélisation
- Cahier des charges d'un PAC-M
- Budgétisation du PAC-M
- Proposition commerciale et appels d'offre

NÉGOCIER, METTRE EN PLACE LES CONTRATS ET PARTENARIATS

- Négociation commerciale et pratiques interculturelles
- Droit des relations commerciales

MANAGER UNE ÉQUIPE COMMERCIALE ET SUIVRE LES PERFORMANCES COMMERCIALES EN FRANCE ET À L'INTERNATIONAL

- Management d'une équipe commerciale
- Développement RH
- Communication managériale
- Pilotage de la performance et contrôle des activités

LES +

- Une spécialité (Webmarketing, Marketing expérientiel, Marketing International)
- Learning expedition : séminaire d'une semaine à l'étranger organisé par les alternants

COMMENT INTÉGRER LE GROUPE SAINT JEAN ?



EN TEMPS PLEIN POUR UN BAC +2 POUR LA 1^{RE} ANNÉE

candidater via ParcourSup
→ www.parcoursup.fr

POUR LA 2^E ANNÉE

dossier disponible
sur notre site
→ groupe-saintjean.fr

EN ALTERNANCE POUR UN BAC+2 OU UN BAC+3

L'admission ne peut être
valide qu'à la signature
du contrat d'apprentissage
ou de professionnalisation
avec l'entreprise d'accueil.

Elle se déroule en 2 temps :
1 – Le dossier de candidature
est à renseigner sur notre
site internet.
2 – Après une session de
tests écrits, un entretien de
motivation avec un membre
de l'équipe pédagogique
vous sera proposé.

→ Les candidatures
sont ouvertes de décembre
à mi-juillet, dans la limite
des places disponibles.

**PÔLE SUP
ET CFA DE LA SALLE**
5 rue de la Motte Brûlon
CS 60624
35706 Rennes Cedex 7
02 99 87 12 12

→ groupe-saintjean.fr



ACCÈS TRANSPORTS EN COMMUN

BUS

Lignes n° C3 et 36,
arrêt « Volney »

MÉTRO

Ligne B, 3 min. à pied
de la station « Gros-Chêne »