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

→ Chargé d'Affaires Commerciales en alternance

GROUPE SAINT JEAN



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.

↑
Espaces extérieurs du Pôle Sup et CFA de La Salle

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.

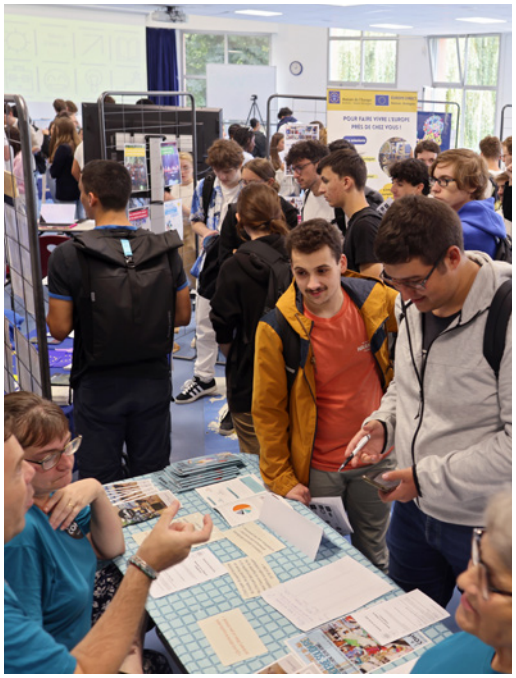
DES ÉQUIPEMENTS INFORMATIQUES

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.





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.



↑ La cafétéria

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.

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL EN TEMPS PLEIN

→ Diplôme d'État de niveau 5 – Bac +2
→ 120 ECTS
→ Taux de réussite 84,62 %

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…)
- École de commerce ou de management (concours d'admission en parallèle)
- Classe préparatoire ATS (Adaptation Technicien Supérieur)
- Étude 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 1 212 €, tarif aidé 742 €, tarif solidarité 1 550 €.

LANGUES VIVANTES

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

DÉTAIL DE L'EMPLOI DU TEMPS — MATIÈRE	1RE ANNÉE	2E 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	**1RE ANNÉE**	**2E 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…)

PARCOURS « ENTREPRENEURIAT »
ACQUÉRIR OU APPROFONDIR DES COMPÉTENCES D'ENTREPRENEUR
- Participer activement à des salons professionnels
- Concevoir et financer un séjour pédagogique grâce à des actions de valorisation et de vente de produits locaux
- Développer un projet entrepreneurial de l'idée à sa mise en œuvre
- Réaliser un stage professionnel de 8 semaines à l'international
- Construire et entretenir un réseau professionnel et partenarial
- Découvrir les réalités professionnelles à travers des visites d'entreprise

PARCOURS « 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 87,4 % en moyenne sur les trois dernières années

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)

→ 69 % des alternants poursuivent leur parcours de formations
→ 31 % de nos alternants de BTS poursuivent en emploi dont 75 % 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 comptes-rendus 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 94 %

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 1 212 €, tarif aidé 742 €, tarif solidarité 1 550 €.

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, espagnol, italien

DÉTAIL DE L'EMPLOI DU TEMPS — MATIÈRE	1RE ANNÉE	2E 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

- Acquérir des compétences commerciales par des actions terrain : animation commerciale en point de vente, prospection téléphonique, prospection terrain
- Visiter des entreprises
- Séjour pédagogique financé par des actions de vente
- Intervention de professionnels et d'associations
- Montage de projets collaboratifs



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 96,1 % en moyenne sur les trois dernières années

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

→ 69 % de nos alternants poursuivent leur parcours de formation
→ 31 % de nos alternants de BTS poursuivent en emploi dont 50% dans les métiers visés

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 distributeur, 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.

CHARGÉ D'AFFAIRES COMMERCIALES EN ALTERNANCE

→ En contrat d'apprentissage de 10 à 12 mois
→ Diplôme d'État de niveau 6
→ RNCP n°38830
→ 525 heures réparties sur 10 mois, de septembre à juillet

La principale mission d'un chargé des affaires commerciales est de développer le chiffre d'affaires de son entité. Pour mener cette mission à bien, le chargé d'affaires commerciales doit savoir prospecter, déceler les opportunités, gérer les processus commerciaux, animer, former et fédérer les équipes.

Le chargé d'affaires commerciales évolue dans des entreprises à profil hétérogène. Il peut être amené à couvrir des tailles de marché et des zone géographiques très diverses dans tous les secteurs d'activité : industrie, construction, commerce, énergie, services informatiques, banque, immobilier, automobile, etc., y compris dans la sphère de l'économie sociale et solidaire. De ce fait, le spectre d'employeurs potentiel est très large, s'agissant de grandes entreprises, comme de PME.

Au sein d'un service commercial, le chargé d'affaires commerciales est placé sous la responsabilité du directeur commercial ou du directeur des ventes. Pour toute entreprise, il contribuera à l'élaboration d'une stratégie commerciale et au déploiement opérationnel du plan d'action par la rédaction des argumentaires commerciaux en fonction des cibles définies, la planification des actions de prospection, l'organisation ou la participation à des évènements et au suivi des résultats.

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Chargé(e) de développement commercial, Sales and marketing officer,
- Attaché(e) commercial(e), Conseiller(e) commercial(e), Délégué(e) commercial(e)…
- Chef(fe) de secteur des ventes, Chef(fe) des ventes, Délégué(e) régional(e) des ventes,
- Inspecteur(rice) des ventes, Inspecteur commercial / Inspectrice commerciale,
- *Business developer, Account manager*, Responsable des ventes comptes-clés, Responsable régional(e) des ventes

POURSUITE D'ÉTUDES ET INSERTION

Nous nous engageons à publier les taux de poursuite en formation et d'insertion professionnelle environ 6 mois après la certification.

NIVEAU D'ENTRÉE

Être titulaire d'un niveau 5 (EU) / 120 ECTS, idéalement mais pas exclusivement dans une filière à dominante commerciale, marketing, communication ou gestion, ou se prévaloir d'une expérience professionnelle équivalente dans des fonctions commerciales et/ou de gestion, marketing, communication, et pouvoir, de ce fait, accéder à la préparation du titre par un dossier de VAPP validé par le certificateur.

QUALITÉS REQUISES

Aptitude à la relation humaine et à la communication, dynamisme, autonomie, adaptabilité, organisation, sens des responsabilités.

COÛT

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

ÉPREUVES

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, d'étude de cas pouvant intégrer tout ou partie du module et jeu de rôle.

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.

PREPARER LE PLAN DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL OMNICANAL
- Benchmark et tendances (veille commerciale)
- Intelligence artificielle et data
- Comportements d'achat (diagnostic commercial interne)
- Plan de conquête commerciale et digital (plan de développement commercial omnicanal)
- Éthique des affaires

GÉRER LES ACTIVITES COMMERCIALES OMNICANALES
- Analyse de données commerciales
- Réseau et partenaires
- Argumentaires commerciaux
- Négociation commerciale
- Outils de la relation client (service clients, CRM, chatbot, enquête de satisfaction, etc.)
- Indicateurs de succès et progrès (mesure de la performance)
- Gestion d'un site e-commerce (notoriété, trafic, croissance, contact, etc.)

COORDONNER UNE ÉQUIPE COMMERCIALE
- Gestion de projet
- Intelligence collective
- Performances individuelles et collectives
- Développement des talents
- Impact et diversité

PARCOURS DE SPÉCIALISATION – INTERNATIONAL
- Marketing International
- Anglais
- Mobilité internationale (1 semaine)

LES +

- Parcours de spécialisation portant sur l'international
- Organisation par les alternants d'un séminaire à l'étranger

COMMENT INTÉGRER LE GROUPE SAINT JEAN ?

EN TEMPS PLEIN
POUR UN BAC +2
POUR LA 1RE ANNÉE
candidater via ParcourSup
→ www.parcoursup.fr

POUR LA 2E 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 »

Photos : Julien Ermine — Graphisme : **La Confiserie**, Rennes