

LES FORMATIONS INITIALES

dispensées
sur le pays
de Châteaubriant

— Edition 2015 —



I. Les bacs professionnels

1) Le Bac Pro ARCU (Accueil Relation Clients & Usagers)

Avec **16 semaines de stage en entreprise**, le titulaire de ce bac travaille en relation avec la clientèle ou avec un public d'usagers. Il occupe des fonctions d'accueil, d'assistance et de commercialisation. **Il sait répondre aux demandes en face-à-face ou par téléphone ; évaluer la satisfaction de l'interlocuteur ; traiter les réclamations.**

Il a également des compétences commerciales. Il peut assurer le démarchage, la mise à jour de fichiers de prospects, l'établissement de factures et l'encaissement.

Exemples de métiers : Hôtesse d'accueil, standardiste, téléconseiller (ère), agent d'espace commercial.

2) Le Bac Pro GA (Gestion/Administration)

Avec **16 semaines de stage en entreprise**, le titulaire

de ce bac travaille au sein de PME, de collectivités territoriales, d'administration ou encore d'association.

Il prend en charge les différentes fonctions administratives (gestion, commerciale, communication, gestion du personnel...)

Exemples de métiers : Assistant de gestion, assistant Ressources Humaines, secrétaire, secrétaire administrative.

3) Bac Pro SAPAT (Services Aux Personnes et Aux Territoires)

Le titulaire peut exercer son activité dans les services de proximité et plus généralement, dans tous les secteurs garantissant le maintien du lien social en milieu rural. Il peut ainsi travailler dans le tourisme, l'animation patrimoniale et culturelle, le secteur social, les services à la personne, la santé, l'administration, le commerce, la production agricole, les services aux particuliers.

II. Les bacs technologiques

Le Bac STMG (Services et Technologies du Management et de la Gestion)

Pour les élèves intéressés par la réalité du fonctionnement des organisations, les relations au travail, les nouveaux usages du numérique, le marketing, la recherche et la mesure de la performance, l'analyse des décisions et l'impact des stratégies d'entreprise.

Les spécialités en terminale : gestion finance, système d'information de gestion, ressources humaines et communication, marketing (mercatique).

Secteurs d'activités : banque, assurance, professions immobilières, grande distribution, conseils et services numériques, l'industrie, l'expertise comptable, l'enseignement, la fonction publique.

III. Les bacs généraux

1) Bac L (Littéraire)

Les études se poursuivent par des études universitaires dans des domaines tels que les lettres et les langues, l'art, les sciences humaines et sociales, le droit.

2. Bac S (Scientifique)

Pour ceux intéressés par les matières scientifiques, des mathématiques à la biologie en passant par la physique, la chimie et les sciences de la vie et de la terre, l'écologie et l'agronomie.

Ce profil prédispose à des poursuites d'études supérieures dans le domaine des sciences et des technologies, de la santé. La série S prépare particulièrement aux métiers d'ingénieurs (tous les secteurs industriels) et aux professions médicales.

3) Bac SES (Sciences Économiques et Sociales)

Pour approfondir la compréhension du monde contemporain pour ceux qui s'intéressent aux questions d'actualité et aux problématiques économiques et sociales.

Ce bac prépare plus particulièrement aux métiers de l'économie et du sociale (économie, histoire/géographie, mathématiques).

La gestion, la comptabilité, les métiers de la banque et des assurances, la vente et la distribution, les ressources humaines, le droit, l'immobilier et l'enseignement, sont donc les principaux débouchés de cette filière.

IV. Le BTS NRC (Négociation Relation Client)

Formation en 2 années – Obligation d'être titulaire d'un baccalauréat

Le titulaire est un vendeur manager commercial qui prend en charge la relation client dans sa globalité. Il communique et négocie avec les clients, exploite et partage les informations, organise et planifie l'activité, met en œuvre la politique commerciale. Il contribue

ainsi à la croissance du Chiffre d'Affaires de l'entreprise. Il doit maîtriser les technologies de l'information et de la communication.

Il peut devenir attaché commercial, animateur d'une petite équipe, chargé de clientèle, négociateur de grande surface, représentant, responsable de secteur, responsable des ventes, superviseur.

V. CAPA SMR (Services en Milieu Rural)

Forme des employés qualifiés en services aux personnes et en accueil-vente. L'employé exerce son activité sous le contrôle d'un responsable. En contact direct avec l'utilisateur, il doit posséder un bon sens du relationnel. Ses conditions de travail exigent polyvalence et résistance physique et psychologique. Les emplois sont nombreux mais souvent à temps

partiel. En accueil-vente, les employés travaillent dans les petits magasins de proximité, à la ferme, les hypermarchés, chambres ou tables d'hôtes. Pour les services aux personnes, les diplômés exercent chez les particuliers, dans les maisons de repos, de retraite, écoles maternelles, centres de loisirs, cantines scolaires et les restaurants d'entreprise.

I. Section d'enseignement Général et Technologique G. MOQUET

1) Bac L (Littéraire)

Forme des individus intellectuellement autonomes, des citoyens éclairés, responsables, capables de s'engager dans les grands débats collectifs d'aujourd'hui.

Poursuite : BTS, DUT, licence, école spécialisée, classe préparatoire aux Grandes Écoles.

Métiers : les horizons sont vastes en entreprise ou dans la fonction publique.

2. Bac ES (Économique et Sociale)

Objectifs : Permettre aux élèves de s'approprier progressivement les concepts, les méthodes et les problématiques essentiels de trois sciences sociales : les sciences économiques, la sociologie et les sciences politiques.

Qualités requises : S'intéresser à l'actualité, aux grands débats de société et aux nouveaux outils d'information, développer une culture générale (lettres, histoire, cinéma, musées...).

Poursuite : A l'université : licence en trois ans puis master en deux ans, BTS/DUT, écoles (accès sur concours), classes préparatoires (accès sur dossier).

3) Bac S (Scientifique)

Objectifs : Acquérir des connaissances scientifiques fondamentales et des méthodes du raisonnement scientifique.

Poursuite : classes préparatoires aux grandes écoles (CPGE), écoles d'ingénieurs, universités scientifiques, facultés de médecine, STAPS (sports ou activités physiques), formations d'architecture ou de design,

formations du spectacle et de l'information (son, lumière, vidéo), universités de Lettres et de droit.

4) BAC Sciences et Technologies du Management et de la Gestion (STMG)

L'élève aborde la complexité des problèmes réels en s'appuyant sur des situations.

Poursuite d'études :

- Assistant de Gestion PME – PMI, Assistant Manager, Comptabilité et Gestion des Organisations, Négociation et relations clients, Assurances, Commerce international, Banque, Management des Unités Commerciales, Professions immobilières, Transports, Notariat.

- **Les principaux DUT :** Techniques de commercialisation, gestion des entreprises et des administrations, information et communication, gestion logistique et transports, carrières juridiques.

- **Expertise comptable :**

Diplôme de comptabilité et de Gestion.

5) BTS ASSISTANT DE GESTION PME – PMI

L'assistant de gestion doit être disponible et polyvalent, savoir s'adapter, être réactif, avoir un esprit d'initiative, savoir communiquer.

Il collecte et traite l'information utile, peut communiquer par écrit et par oral, organise des actions et est autonome.

Stages : 14 semaines obligatoires sur les deux années (7 par an).

Poursuite : licence pro ou master pro...

II. BAC PRO (22 semaines : période de formation en milieu professionnel)

1) Bac Pro Accompagnement Soins et Service à la Personne « ASSP »

Objectifs : Participer aux soins des personnes dans les établissements pour personnes âgées ou handicapées, les hôpitaux... ; gérer et promouvoir la santé en lien avec le projet d'établissement ; aider aux actes de la vie quotidienne, maintenir la vie sociale.

Secteurs d'activités : Métiers d'aides et de soins auprès des personnes, familles, enfants, personnes âgées, personnes handicapées ou dépendantes.

Poursuite : concours d'auxiliaire de puériculture, concours d'aide soignant, concours d'aide médico psychologique.

2. Bac Pro Commerce

Objectifs : Participer à l'approvisionnement, vendre, conseiller et fidéliser. Participer à l'animation de la surface de vente, assurer la gestion commerciale.

Secteurs d'activités : toutes unités commerciales

Poursuite : BTS MUC, BTS NRC, Technico – commercial...

3) BAC Pro Conducteur Transport Routier Marchandises « C.T.R.M. »

Objectifs : Conduire conformément aux exigences de la sécurité routière, un véhicule de transport de marchandise.

Secteurs d'activités : entreprises de transport.

Poursuite : BTS transport, DUT transport (Saint Nazaire).

BAC Pro Électrotechnique, Énergie, Équipements Communicants « E.E.E.C. »

Objectifs : Acquérir les connaissances et savoir-faire mettant en œuvre l'utilisation, la maintenance des installations des équipements électriques (courant fort et faible) et des réseaux permettant le dialogue.

Secteurs d'activités : entreprises artisanales, PME et maintenance dans l'industrie.

Poursuite : BTS électrotechnique ou autres, DUT génie électrique, formations complémentaires (nucléaire, ascenseurs, froid-clim...).

4) BAC Pro Cuisine – BAC Pro Commercialisation et Services en restauration

Objectifs : Organiser la production culinaire, accueillir et recevoir les clients.

Secteurs d'activités : Restauration commerciale ou collective.

Poursuite : BTS hôtellerie-restauration

5) BAC Pro Maintenance des véhicules automobiles (option véhicules particuliers ou véhicules transports routiers)

Objectifs : Accueillir le client et réceptionner le véhicule, effectuer un diagnostic, réparer et restituer le véhicule au client.

Secteurs d'activités : garage, concession, transporteur

Poursuite : BTS Après Vente Automobile (2 ans), Licence pro OMSA (1 an).

6) Bac Pro Technicien en Chaudronnerie Industrielle « T.C.I. »

Objectifs : Réaliser des éléments chaudronnés.

Secteurs d'activités : Chaudronnerie, tuyauterie, constructions métalliques, navales, ferroviaires, aéronautiques...

Poursuite : BTS Construction métallique, chaudronnerie et construction navales, mentions complémentaires.

7) Bac Pro Technicien d'Usinage « T.U. »

Objectifs : Réaliser des pièces mécaniques à l'aide d'une machine – outil.

Secteurs d'activités : Domaines de l'automobile, de l'aéronautique, du ferroviaire, naval, agricole, armement, optique, médical...

Poursuite : BTS industrialisation des produits mécaniques, BTS technico-commercial, BTS assistance technique Ingénieur, DUT génie mécanique productive, mention complémentaire.

III. CAP (de 12 à 16 semaines de stage)

8) CAP Agent Polyvalent de Restauration « A.P.R. »

Objectifs : Entretien des locaux, préparation des repas, respect des règles d'hygiène, relation clientèle.

Secteurs d'activités : Service en restauration collective et commerciale.

Poursuite : Autres CAP, Bac professionnel.

9) CAP Conducteur Routier et de Marchandise « C.R.M. »

Objectifs : Conduire en sécurité un véhicule porteur ou un ensemble articulé.

Secteurs d'activités : Entreprise de transport, messagerie en régional, national.

Poursuite : CAP agent d'entreposage et de messagerie, CAP vendeur magasinier, BAC PRO conducteur

transport routier marchandises.

10) CAP Cuisine

Objectifs : Être apte à remplir immédiatement la fonction de commis de cuisine.

Secteurs d'activités : restauration traditionnelle, commerciale et collective.

Poursuite : BAC Pro cuisine.

11) CAP Employé de Commerce Multi-spécialités « E.C.M. »

Objectifs : Réaliser des opérations de réception et de stockage des marchandises, approvisionnement de la zone de chalandise et encaissement.

Secteurs d'activités : Tous types de magasins.

Poursuite : BAC Pro (commerce, vente, commercialisation et services en restauration).



I. Classes d'orientation après la 5^e

1) 4^e et 3^e de l'Enseignement Agricole – BLAIN

Objectifs : Renouer avec la réussite scolaire, reprendre confiance en soi, réussir le brevet, faire le choix d'une orientation professionnelle.

Stage : 8 semaines en entreprise sur 2 ans.

3 thèmes étudiés : Cadre de vie (restauration), activités de loisirs, aménagement de l'espace.

Poursuite : 2^{nde} générale et technologique, CAP (A), Bac Professionnel.

2) 4^e et 3^e de l'enseignement Agricole – DERVAL

Objectifs : idem ci-contre.

Stage : Pour les 3^{es}, en entreprise agricole aux alentours du lycée.

3 thèmes étudiés : L'animal, la plante, l'énergie.

Poursuite : idem ci-contre.

II. Voie Professionnelle

1) CAPA

a) Services en Milieu Rural (S.M.R.)

Objectifs :

- Obtenir un diplôme de niveau V pour poursuivre des études vers le BAC PRO.
- Accéder à des emplois dans le secteur des services à la personne ou de la vente.

Stage : 14 semaines pour :

- Du service à la personne : En écoles maternelles, crèches, haltes – garderies, structures d'accueil personnes âgées, restaurants...
- De la vente : des magasins de proximité, marchés, super/hypermarchés, campings...

b) « Métiers de l'Agriculture » – Production Végétales ou Productions Animales par apprentissage

Objectifs :

- Posséder des compétences générales et techniques, être un ouvrier qualifié. Être embauché dans une ETA, CUMA ou exploitation.
- Obtenir un diplôme de niveau V pour poursuivre des études vers le BP ou le BAC PRO.

Alternance : 34 semaines par an en entreprise, 13 semaines au Centre de Formation d'Apprentis et 5 semaines de congés payés.

2) BAC PRO EN 3 ANS

a) Bac Pro Services Aux Personnes et Aux Territoires (SAPAT)

Stage : En 2^{nde} :

- 6 semaines dans une collectivité petite enfance et dans une structure collective d'accueil de personnes âgées, centre de convalescence.
- 1 semaine collective « Éducation à la Santé et au Développement Durable » (séjour d'une semaine avec découverte d'un milieu).

En 1^{re} Terminale :

- 14 semaines de stage dans des structures services aux personnes et services aux territoires ;
- 1 semaine collective « Éducation à la Santé et au Développement Durable » (séjour d'une semaine avec découverte d'un milieu) ;
- 1 stage collectif à l'étranger.

Poursuite : Concours, BTS, vie Active.

b) BAC PRO Agroéquipement (A.E.)

Stage : En 2^{nde} :

- 6 semaines en Exploitation Agricole.
- 1 semaine collective « Éducation à la Santé et au Développement Durable ».

En 1^{re} Terminale :

- 9 semaines en CUMA, Entreprise de Travaux Agricoles, concession, exploitations mécanisées.
- Séjour à l'étranger.
- 1 semaine d'étude de milieu et préparation à l'insertion professionnelle ou à la poursuite d'études (BTS) (Ateliers d'accompagnement personnalisé).

Poursuite : Spécialisation, divers BTS, vie active.

c) BAC PRO Conduite et Gestion de l'Exploitation Agricole

Stage : En 2^{nde} :

- 6 semaines en Exploitation ;
- 1 semaine collective « Éducation à la Santé et au Développement Durable ».

En 1^{re} Terminale :

- 14 semaines en Exploitation agricole dont 2 semaines en Lozère ;
- Possibilité d'une expérience à l'étranger ;
- 1 semaine d'étude de milieu ;
- 1 semaine d'insertion professionnelle (en organisme agricole).

Poursuite : Vie Active, Spécialisation, BTS.

III. Voie technologique

1) Seconde générale et Technologique

Objectifs : Habituer les élèves à des démarches nouvelles, à un rythme de travail plus exigeant et, les aider à formuler ou préciser leur choix pour l'orientation en classe de Première.

Stage : 2 semaines en fin d'année.

Poursuite :

- En principe, toutes les séries des Bacs Généraux et Technologiques.
- En particulier Bacs Technologiques STAV et Bac Général S Option SVT (Science du Vivant et de la Terre).

2. Baccalauréat technologique « Sciences et Technologies de l'Agronomie et du Vivant » (S.T.A.V.)

Stages :

- **5 semaines** en exploitations ou organismes en lien avec le projet technologique.
- **1 semaine** autour du développement local.
- **1 semaine** sur la thématique : éducation à la santé et du développement durable.
- **1 semaine** d'étude du milieu professionnel.
- **Visites techniques.**

IV. Spécialisation Professionnelle – Post Bac

1) BTSA Analyse, Conduite et Stratégie de l'Entreprise Agricole « A.C.S.E. » par la voie scolaire et par apprentissage

Objectifs : Acquérir de solides méthodes pour le diagnostic d'exploitation ou d'entreprises à partir de supports technico-économiques, de comptabilité ou de gestion.

Poursuite : Licences professionnelles, DEES, certificats de spécialisation, écoles d'ingénieur, de commerce, études comptables...

Deux formes de voies au choix :

- Voie scolaire :
 - **Stage :** de **12 à 14 semaines** (8 semaines en exploitation agricole, en organisme para agricole, 4 semaines à l'étranger).
- Par apprentissage :
 - **55 semaines** en entreprises ;
 - **40 semaines** au centre de formation.

Poursuite : Licences professionnelles, DEES, certificats de spécialisation, écoles d'ingénieur, de commerce...

2. BTSA Génie des Équipements Agricoles « G.D.E.A. » par la voie scolaire et par apprentissage

Objectifs : Appliquer les techniques relatives au développement, à la mise au point, à la distribution nationale et à l'export, ainsi qu'au service après-vente des équipements agricoles.

Deux formes de voies au choix :

- Voie scolaire :
 - **Stage :** **12 à 16 semaines** chez un constructeur de machines agricoles, en concession de matériels agricoles, avec un technico-commercial.
 - 12 semaines à thème : Automatisation, Pulvérisation, Travail du sol, Agronomie...
- Par apprentissage :
 - **55 semaines** en entreprises ;
 - **40 semaines** au centre de formation.

Poursuite : Licences professionnelles, DEES, certificats de spécialisation, écoles d'ingénieur, de commerce...

V. Après un BTS

Diplôme Européen d'Études Supérieures

Objectifs :

- Travailler en relation étroite avec les employeurs.
- Permettre aux étudiants de développer les savoirs-être en entreprise.
- Former des jeunes autonomes et aptes aux responsabilités en entreprise.

Statut (plusieurs options) : étudiant, salarié dans le cadre d'un contrat de professionnalisation ou, stagiaire de la formation professionnelle dans le cadre d'un CIF.

Modalités : 6 mois en entreprise et 400 h en centre de formation.

Poursuite d'études : Master DEES.



I. Classes d'orientation en alternance

Alternance : 1 semaine en cours à la MFR/2 semaines chez un maître de stage dans le métier choisi par le jeune et sa famille/vacances scolaires.

Soit 16 semaines d'école/24 semaines de stage soit environ 6 stages par an.

1) 4^e et 3^e par alternance+

Les jeunes ont entre 14 et 16 ans.

II. Formation par alternance (sous statut scolaire)

1) 2nde professionnelle vente/conseil

Objectifs : Connaître l'environnement socio-économique du commerce ; savoir travailler en équipe ; apprendre à mettre en valeur les produits frais ; savoir accueillir, vendre, argumenter et encaisser ; maîtriser les savoirs – être avant les savoirs – faire.

Alternance : Formation sur 1 an (17 semaines à la MFR et 22 semaines dans une ou plusieurs entreprises, dont 8 semaines en commerce alimentaire pendant les vacances scolaires).

2 stages différents répartis sur l'année : en magasin spécialisé (autre que l'alimentaire) ; en magasin alimentaire aux rayons produits frais (fruits et légumes, poissons, charcuterie, fromage) ou en vente directe.

Examen :

- Bac Pro Technicien vente conseil qualité en produits alimentaires (sous statut scolaire en stage) ;
- Bac pro Commerce (sous statut salarié).

Poursuite : BTS MUC – Management des Unités Commerciales, BTS NRC – Négociation Relation Clients, BTS Technico – commercial.

Métiers : Vendeur en magasin alimentaire ou spé-

2. DIMA par alternance

Les jeunes préparent le CFG (Certificat de Formation Générale).

Poursuite : CAP ou BAC Professionnel (soit en apprentissage, soit sous statut scolaire).

cialisé, employé libre – service ; responsable rayon ; commercial.

2 Bac Pro Technicien Vendeur Conseil en Alimentation (TVCA) – délivré par le Ministère de l'agriculture

Éligibilité : Être titulaire d'un CAP ou être issu d'une seconde Pro Vente/Conseil ou d'une seconde générale.

Objectifs : Avoir un poste dans les métiers de la vente en alimentation ; se former au métier de commercial, vendeur responsable ; organiser, gérer et animer des points de vente et des équipes commerciales ; s'assurer de la qualité des produits.

Alternance : formation sur 2 ans en alternance (17 semaines par an à la MFR et 22 semaines en entreprises pendant les vacances scolaires).

Poursuite : BTS MUC (Management des Unités Commerciales), BTS NRC (Négociation Relation Clients), BTS Technico – commercial.

Métiers : Responsable d'un point de vente, manager de rayon, commercial, vendeur en coopérative, grossistes, adjoint de direction en grande ou moyenne surface.

III. Formation par apprentissage

1) CAP Employé de vente spécialisé – délivré par le Ministère de l'Éducation Nationale

Objectifs : Connaître l'environnement socio – économique du commerce ; savoir travailler en équipe ; apprendre à mettre en valeur les produits ; savoir accueillir, vendre, argumenter et encaisser.

Alternance : Contrat d'apprentissage de 2 ans, soit 13 semaines par an à la MFR, 34 semaines par an en entreprise et 5 semaines de congés payés.

Options : A : Commerces alimentaires.

B : Produits d'équipement courant (vêtements, bijoux et accessoires, meubles, hi-fi, électroménager).

Poursuite : Bac Pro commerce, Bac Pro Technicien – conseil en vente, Bac Pro vente – représentation, Bac Pro Services.

Métiers : Vendeur en magasin ou en boutique, employé de commerce dans des entreprises de distribution.

IV. Formation par contrat de professionnalisation

1) Bac Pro commerce – délivré par le Ministère de l'Éducation Nationale

Objectifs : Se former au métier de commercial, vendeur responsable ; organiser, gérer et animer des points de vente et des équipes commerciales.

Modalités : 15 semaines par an à la MFR, 32 semaines par an en entreprise et 5 semaines de congés payés.

Éligibilité : Avoir entre 16 et 25 ans et être titulaire d'un CAP ou être issu d'une seconde générale, professionnelle et ou technologique.

Poursuite : BTS MUC (Management des Unités Commerciales) ; BTS NRC (Négociation Relation Clients) ; BTS Technico – commercial.

Métiers : Responsable d'un point de vente, manager de rayon, commercial, vendeur en coopérative, grossiste, adjoint de direction en grande ou moyenne surface.

Emplois visés : attaché commercial, commercial tous produits.

3) BTS Management des Unités Commerciales (MUC) – délivré par le Ministère de l'Éducation Nationale

Objectifs : Savoir travailler en équipe, avoir l'esprit d'entreprise, organiser, gérer et animer une unité commerciale, gérer la relation clientèle, conduire des projets commerciaux.

Modalités : 2 années en alternance soit 16 semaines par an à la MFR, 31 semaines en entreprises. Contrat salarié.

Métiers : Manager d'une unité commerciale, responsable de secteur, responsable de SAV, chargé d'étude de marché, animateur de ventes, télévendeur.

4) BTS Négociation Relation Clientèle (NRC) 18 semaines d'école dans l'année.

Compétences : autonomie, relation clientèle, bonne présentation, rigueur, prise d'initiative, organisation.

Poursuites possibles : Licences pro marketing, promotion immobilière, etc.

Emplois visés : Attaché commercial, commercial tous produits, responsable des ventes, directeur des ventes.

2) Bac pro vente – délivré par le Ministère de l'Éducation Nationale

15 semaines d'école dans l'année

Compétences : autonomie, relation clientèle, bonne présentation, rigueur.

Poursuites possibles : BTS NRC, technico commercial.

Vos contacts :

Lycée Saint Joseph - Nazareth

13 A rue de la Libération
CS 80039 - 44141 Châteaubriant Cedex

Tél. Collège/Lycée général et professionnel : 02 40 28 15 25

Tél. LEP Rural : 02 40 28 39 18

Tél. Centre de Formation Professionnel : 02 40 28 39 28

Site internet : www.stjo-chateaubriant.fr

Lycée Môquet - Lenoir

9 rue de l'Europe
BP 209 - 44146 Châteaubriant

Tél. 02 40 81 56 56

Fax : 02 40 81 56 41

E-mail : ce.0440005s@ac-nantes.fr

Site internet : www.lenoir-moquet.paysdelaloire.e-lyco.fr

Lycée Saint Clair - Site de Derval

29 rue de Rennes
44590 Derval

Tél. 02 40 07 72 72

Fax : 02 40 07 02 17

E-mail : derval@cneap.fr

Lycée Saint-Clair - Site de Blain

28b rue Bizeul
44130 Blain

Tél. 02 40 87 15 12

Fax : 02 40 79 85 61

E-mail : blain@cneap.fr

Site internet : www.lyceesaintclair.fr

Maison Familiale Rurale

2 rue Pierre Blays
44110 Châteaubriant

Tél. 02 40 28 36 84

Fax : 02 40 28 22 65

Site internet : www.mfr-chateaubriant.fr

Agence CCI - CMA - Châteaubriant

16 rue des Vauzelles
BP 212
44146 Châteaubriant CEDEX

Tél. 02 40 44 61 44

Fax : 02 40 44 61 18

Site internet : www.nantesstnazaire.cci.fr

*En partenariat avec
la Communauté de Communes du Castelbriantais*

