



CAMPUS
LA PROVIDENCE
L'ESPACE POUR RÉUSSIR

ÉDITION CAMPUS D'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR



BIENVENUE À LA PRO

CAMPUS LA PROVIDENCE

33 AVENUE GUSTAVE FERRIÉ
49306 CHOLET CEDEX - BP20646
02 41 75 28 00

Contact Statut Étudiant : secretariat.direction@providencecholet.com

Contact Statut Alternant : cfacfp@providencecholet.com

providencecholet.com





ÉDITO	2	LA VIE AU CAMPUS	27
PROJET ÉDUCATIF ET VALEURS	3	LE STATUT ALTERNANT	28
NOTRE PARCOURS DE FORMATION	4	LA MISSION HANDICAP	28
LE CAMPUS ET SES FORMATIONS	6	LE STATUT ÉTUDIANT	29
BTS TOURISME	8	LA RELATION ENTREPRISES	30
BTS SAM	10	LES MOBILITÉS INTERNATIONALES	31
BTS GPME	12	LA VIE ÉTUDIANTE	32
BTS OPTICIEN-LUNETIER	14	AU QUOTIDIEN	33
BTS MCO	16	LA RESSOURCE DOCUMENTAIRE	33
BTS NDRC	18	LA RESTAURATION ET SELF	33
BACHELOR RCR	20	LES TRANSPORTS	33
BACHELOR CCAB	22	ILS SOUTIENNENT NOTRE BROCHURE	34
NOUVEAUTÉ 2026 BACHELOR RDA	24	S'INSCRIRE	36
NOUVEAUTÉ 2026 - MODULE		NOUS (RE)TROUVER	37
IA & PERFORMANCE PROFESSIONNELLE	26		

RETROUVEZ
 LA BROCHURE
 EN LIGNE





ÉDITO

Madame, Monsieur,

C'est avec un plaisir toujours renouvelé que je vous adresse ces quelques lignes et vous invite à découvrir cette brochure... entièrement repensée (et oui, chez nous le changement rime avec progrès !).

S'il est un mot qui guide notre action, c'est bien la confiance. Comme l'a si bien écrit Frère Roger : « La confiance est au début de tout ». Elle est le moteur de notre quotidien, la clé de nos réussites partagées, et le fil conducteur qui relie élèves, apprentis, étudiants, enseignants, formateurs et partenaires.

Notre mission ? Faire grandir, accompagner, encourager et parfois... challenger chaque jeune dans son parcours. Car à La Providence, chacun avance à son rythme, mais toujours avec l'ambition d'aller plus loin.

Installé dans un environnement privilégié, notre établissement cultive sérénité, bienveillance et exigence : un trio gagnant qui fait de notre campus un lieu où il fait bon apprendre et s'épanouir.

Diversité des parcours, dynamisme des équipes, implication de tous : « La Pro » reste un lieu où l'action et l'engagement sont bien plus que des mots : de réelles habitudes de vie.

Alors, à vous qui tenez cette brochure entre les mains : prenez le temps de la parcourir, laissez-vous surprendre, inspirez-vous... et pourquoi pas, rejoignez-nous !

Belle découverte à tous !

Le Chef d'Établissement du Campus,

Thierry Maingret



PROJET ÉDUCATIF ET VALEURS

L'Établissement « **La Providence** » est un lieu d'apprentissage des connaissances et de transmission du savoir. Il participe à la formation intégrale de la personne humaine, en référence aux valeurs évangéliques. Inspiré par l'Évangile, la Providence accompagne chaque jeune de part :

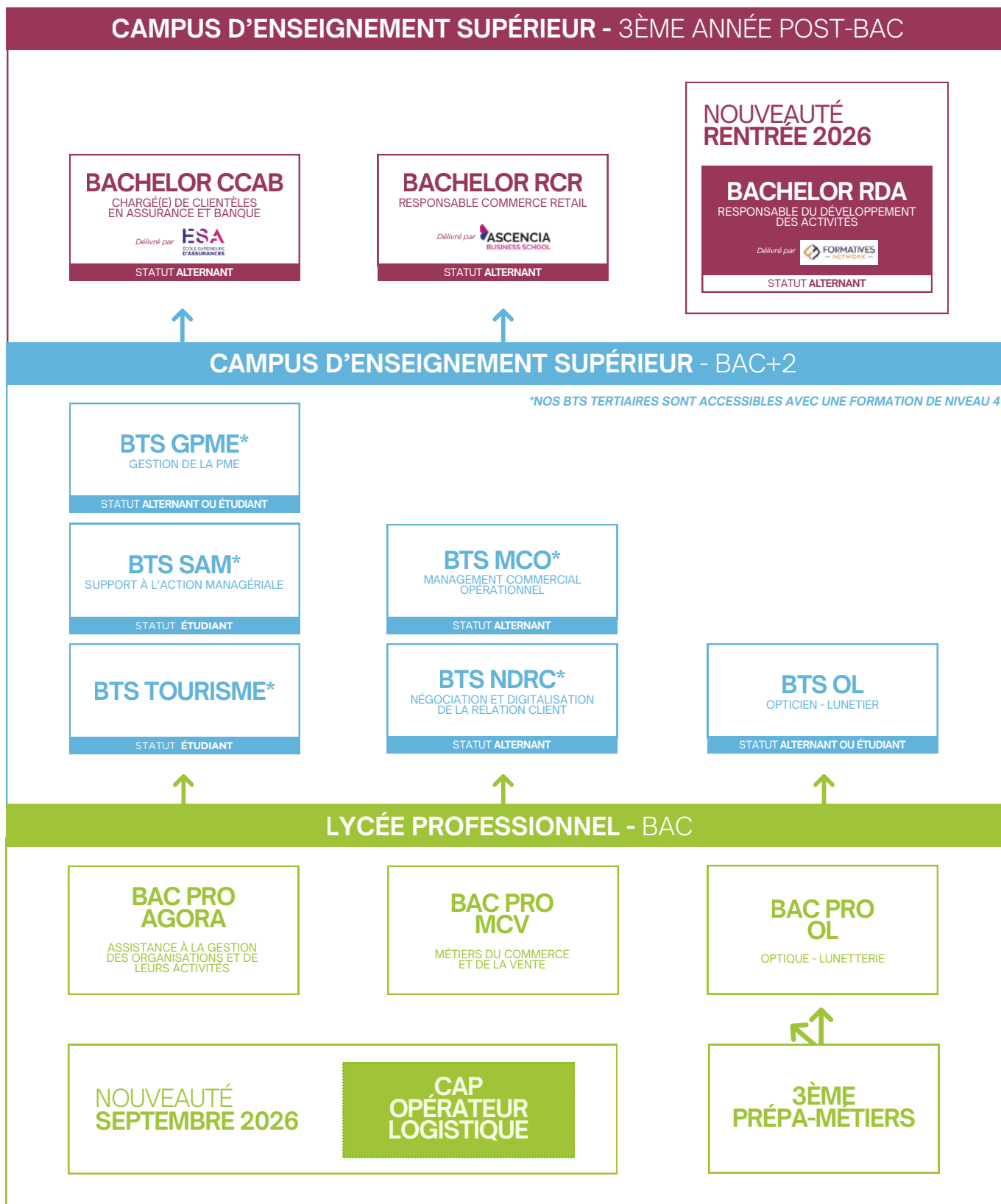
OUVERTURE AU MONDE : permettre d'acquérir les outils pour le comprendre

RESPECT : accueillir chaque personne dans un climat de fraternité et apprendre à vivre ensemble

EXIGENCE : développer la persévérance et le goût du travail bien fait

CONFIANCE : encourager l'écoute et le dialogue pour faire grandir chacun

NOTRE PARCOURS DE FORMATION





LE CAMPUS ET SES FORMATIONS

Le Campus de La Providence est né du rapprochement de l'UFA (apprentissage) et du Pôle Supérieur (statut étudiant) pour proposer des formations adaptées aux besoins des entreprises du Choletais.

Toutes nos formations sont inscrites au RNCP. Celles en alternance, sont financées par les OPCO et permettent aux étudiants de poursuivre leurs études s'ils le souhaitent.

Avec des promotions à taille humaine, un suivi personnalisé et des intervenants professionnels, le campus prépare efficacement aux fonctions supports (gestion, administratif) et fonctions principales (relation client, commercial), de l'entreprise.



L'ENSEIGNEMENT SUP' C'EST

+ DE 350 ÉTUDIANTS
ET ALTERNANTS

LES + DU CAMPUS

SA NOTORIÉTÉ ET L'EXPÉRIENCE DE SES ÉQUIPES

SON ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUALISÉ

SON RÉSEAU DE PARTENAIRES ET D'ENTREPRISES

SES RÉSULTATS AUX EXAMENS

SES LABELS DE CERTIFICATIONS ET DE QUALITÉ

SON CADRE EXCEPTIONNEL AU CŒUR DE CHOLET

SES PROGRAMMES DE MOBILITÉ INTERNATIONALE

SON CENTRE D'EXAMEN

BTS

TOURISME

Formation de niveau 5, enregistrée sous le RNCP 37890, par décision de France
Compétences. Date d'enregistrement de la certification : 01-09-2023

Le **BTS Tourisme** forme des experts de la relation client dans le secteur touristique. Le titulaire de ce diplôme maîtrise l'accueil, l'information et le conseil auprès des voyageurs, qu'ils soient individuels ou en groupe. Il conçoit des offres touristiques sur mesure, valorise les destinations et assure leur promotion avec efficacité. Grâce à ses compétences, il contribue à l'attractivité des territoires et à la satisfaction des visiteurs.

OBJECTIFS DE FORMATION

- Maîtriser la relation client dans le secteur touristique, en présentiel comme à distance.
- Informer, conseiller et accompagner les touristes dans leurs projets de voyage.
- Concevoir et commercialiser des prestations touristiques adaptées aux besoins des clients.
- Valoriser les destinations et participer à leur promotion à travers des actions de communication ciblées.
- Utiliser les outils numériques pour gérer les réservations, la communication et la vente.

MÉTHODES MOBILISÉES

- Présentiel, distanciel, synchrone et asynchrone
- Mise en situation à partir d'action de terrain
- Accompagnement individualisé pour chaque jeune

STATUT ÉTUDIANT

Frais de scolarité sur notre site

AVEC 14 SEMAINES DE STAGE EN FRANCE/À L'ÉTRANGER

PRÉREQUIS

- Baccalauréat général
- Baccalauréat technologique
- Baccalauréat professionnel
- Diplôme de niveau 4

PROGRAMME

- Culture générale et expression
- Communication en Langues Vivantes Étrangères
 - Langue A : Anglais
 - Langue B : Espagnol ou Allemand
- Tourisme et territoires
- Gestion de la relation clientèle touristique
- Elaboration d'une prestation touristique
- Gestion de l'information touristique
- Ateliers de professionnalisation

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Devoirs ponctuels toute au long de l'année
- Tests de connaissances et de compétences
- BTS blancs

ET APRÈS LE BTS ?

- Bachelors, Licences et Licences Pro
 - Commercialisation de services et produits touristiques
 - Tourisme et Loisirs
 - Culture et Patrimoine
 - Oenotourisme
 - Ecotourisme

POUR DEVENIR...

- Conseiller séjour en office de tourisme
- Conseiller voyage (agence de voyage)
- Agent d'escale et relation client
- Réceptionniste en hôtellerie
- Concepteur de voyages
- Chargé de produits touristiques
- Guide conférencier
- PNC Personnel Naviguant Commercial
- Community Manager



2025

2026



LILOU

de la promo 2024/25, vous en parle...

"Le BTS Tourisme m'a offert une immersion passionnante dans l'univers du voyage, de la découverte culturelle et de l'hospitalité.

Cette formation complète et enrichissante m'a permis de développer à la fois des compétences pratiques et des connaissances théoriques solides, indispensables pour réussir et progresser dans le secteur du tourisme."



POUR + D'INFOS SUR

- Les modalités d'accès et inscription
- La mission handicap
- Les taux de réussite

BTS

SAM SUPPORT À L'ACTION MANAGÉRIALE

Formation de niveau 5, enregistrée sous le RNCP 38364, par décision de France
Compétences. Date d'enregistrement de la certification : 01-01-2024

Le **BTS SAM** (Support à l'Action Managériale) forme des professionnels de l'organisation et de la communication au sein des entreprises.

Le titulaire de ce diplôme apporte son appui à une, un ou plusieurs cadres, à une équipe projet ou au personnel d'une entité, en assurant des missions de coordination et d'organisation dans le domaine administratif. Il contribue à la productivité et à l'image de l'entité ainsi qu'au développement du travail collaboratif.

OBJECTIFS DE FORMATION

- Apporter un soutien aux managers et aux équipes dans la gestion des activités et des projets.
- Organiser et suivre les processus administratifs pour améliorer l'efficacité de l'organisation.
- Communiquer de manière professionnelle en utilisant les outils numériques et les techniques adaptées.
- Collaborer dans un contexte international grâce à la maîtrise d'une ou deux langues étrangères.
- Participer à la gestion des ressources humaines et favoriser le travail collaboratif.

MÉTHODES MOBILISÉES

- Présentiel, distanciel, synchrone et asynchrone
- Mise en situation à partir d'action de terrain
- Accompagnement individualisé pour chaque jeune

STATUT ÉTUDIANT

Frais de scolarité sur notre site

AVEC 14 SEMAINES DE STAGE EN FRANCE/À L'ÉTRANGER

PRÉREQUIS

- Baccalauréat général
- Baccalauréat technologique
- Baccalauréat professionnel
- Diplôme de niveau 4

PROGRAMME

- Culture générale et expression
- Communication en Langues Vivantes Étrangères
 - Langue A : Anglais
 - Langue B : Espagnol ou Allemand
- Culture économique, juridique et managériale
- Optimisation des processus administratifs
- Gestion de projet
- Contribution à la gestion des ressources humaines
- Ateliers de professionnalisation

MODALITÉS D'ÉVALUATION

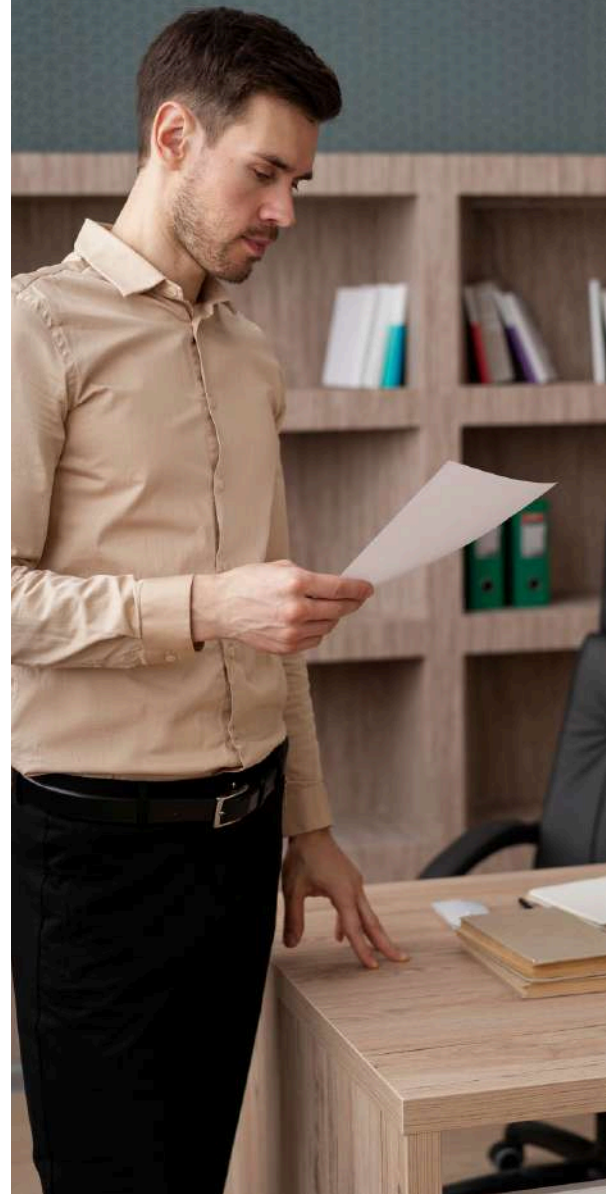
- Devoirs ponctuels toute au long de l'année
- Tests de connaissances et de compétences
- BTS blancs
- Conseil de classe et bulletins de notes

ET APRÈS LE BTS ?

- Bachelors, Licences et Licences Pro
 - Ressources Humaines
 - Marketing
 - Communication
 - Management
 - Commerce international
 - Qualité

POUR DEVENIR...

- Office manager / Assistant manager / Assistant d'équipe
- Assistant Ressources Humaines
- Assistant / Chargé de formation
- Assistant / Chargé de recrutement
- Chargé de communication interne / externe
- Community manager
- Chargé de projet



MARINE

de la promo 2024/25, vous en parle...

"Après mon BAC Pro AGORA à La Providence, le BTS SAM était une suite logique. Il m'a permis d'approfondir des enseignements concrets et de me rapprocher des métiers qui m'inspirent.

Le rythme est différent mais passionnant, et les stages intégrés m'ont aidée à mettre en pratique mes compétences tout en consolidant mon projet professionnel."

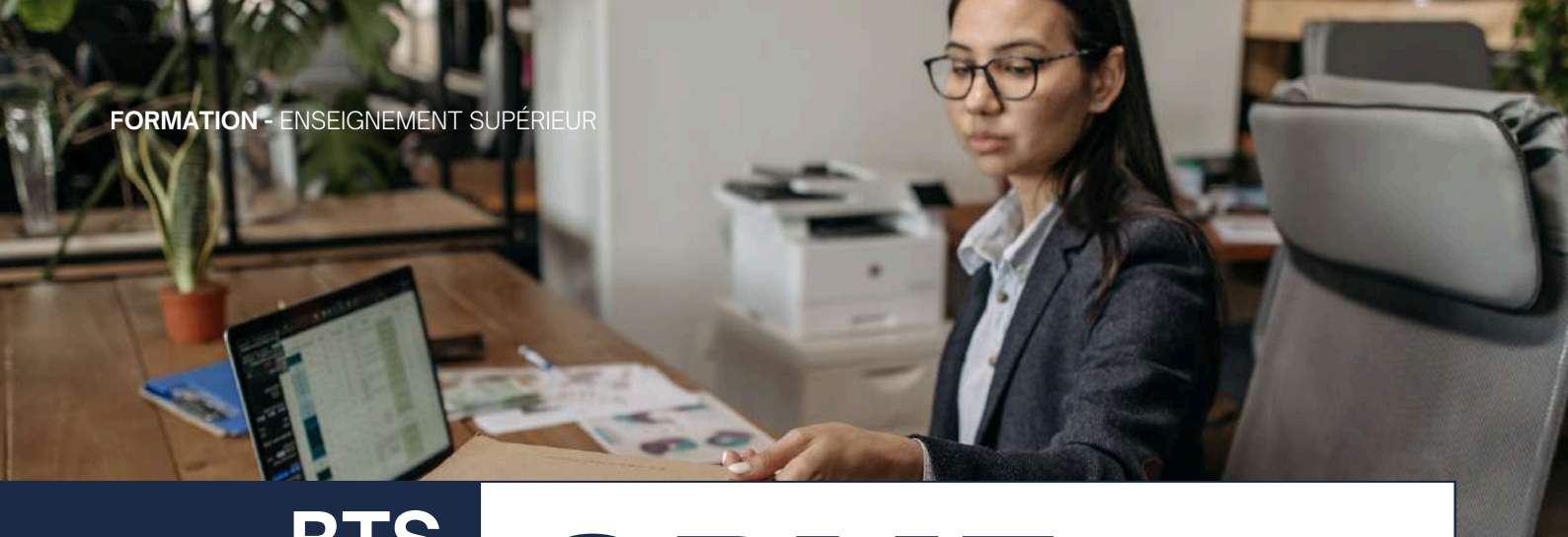


POUR + D'INFOS SUR

- Les modalités d'accès et inscription
- La mission handicap
- Les taux de réussite

2025

2026



BTS

GPME

GESTION DE LA PME

Formation de niveau 5, enregistrée sous le RNCP 38363, par décision de France Compétences. Date d'enregistrement de la certification : 01-01-2024

Le **BTS GPME** (Gestion de la PME) forme des collaborateurs polyvalents, directement impliqués dans le fonctionnement quotidien d'une petite ou moyenne entreprise. Le titulaire de ce diplôme travaille aux côtés de la direction, assure des missions variées en gestion, communication et ressources humaines, et agit en cohérence avec la culture et les objectifs de l'entreprise. Il joue un rôle d'interface, tant en interne qu'avec les partenaires externes, et fait preuve d'une grande aisance relationnelle.

OBJECTIFS DE FORMATION

- Participer activement à la gestion opérationnelle de l'entreprise
- Contribuer à la gestion des risques
- Gérer le personnel et participer à la valorisation des ressources humaines.
- Contribuer à l'amélioration de l'efficacité de l'entreprise par l'évolution de son organisation, soutenir et accompagner son développement en participant au suivi de l'activité par la production d'information et la mise en place d'indicateur soumis à la direction.

MÉTHODES MOBILISÉES

- Présentiel, distanciel, synchrone et asynchrone
- Mise en situation à partir d'action de terrain
- Accompagnement individualisé pour chaque jeune

STATUT ÉTUDIANT

Frais de scolarité sur notre site

AVEC 14 SEMAINES DE STAGE EN FRANCE/À L'ÉTRANGER

STATUT ALTERNANT

Formation gratuite pour l'alternant, financée par l'OPCO de l'entreprise selon la réglementation en vigueur

CONTRAT D'APPRENTISSAGE : 1 350H
 CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION : 1 100H
 RYTHME D'ALTERNANCE : 2 JOURS / 3 JOURS

PRÉREQUIS

- Baccalauréat général
- Baccalauréat technologique
- Baccalauréat professionnel
- Diplôme de niveau 4

PROGRAMME

GÉRER LA RELATION AVEC LES CLIENTS ET LES FOURNISSEURS

- Recherche de clientèle et contact
- Administration des ventes
- Maintien et développement de la relation avec les clients
- Recherche et choix des fournisseurs
- Suivi/contrôle des opérations achats/investissement
- Suivi comptable des opérations avec les clients et les fournisseurs

GÉRER LE PERSONNEL ET CONTRIBUER À LA GESTION DES RESSOURCES

- Gestion administrative du personnel
- Participation à la gestion des ressources humaines
- Contribution à la cohésion interne

PARTICIPER À LA GESTION DES RISQUES DE LA PME

- Conduite d'une veille
- Participation à la mise en place d'un travail en mode projet
- Mise en œuvre d'une démarche de gestion des risques
- Participation à la gestion des risques financiers
- Participation à la gestion des risques non financiers
- Mise en place d'une démarche qualité

SOUTENIR LE FONCTIONNEMENT ET LE DÉVELOPPEMENT DE LA PME

- Représenter, analyser, améliorer le système d'information
- Améliorer des processus « support » et organiser et suivre les activités
- Participer au développement commercial de la PME et à la fidélisation de la clientèle
- Accompagner le déploiement du plan de communication
- Analyser l'activité
- Produire et analyser des informations de nature financière
- Identifier les facteurs explicatifs de la performance commerciale et financière
- Concevoir et analyser un tableau de bord



MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Devoirs ponctuels toute au long de l'année
- Tests de connaissances et de compétences
- BTS blancs
- Conseil de classe et bulletin de notes

ET APRÈS LE BTS ?

- Licence Pro Management PME
- Licence Pro Marketing et Communication
- Licences et Bachelors de niveau 6

POUR DEVENIR...

- Assistant de gestion et de direction
- Secrétaire de direction
- Assistant RH
- Assistant commercial
- Assistant administratif
- Collaborateur de chef d'entreprise



MAGUY

de la promo 2024/25, vous en parle...

“Une formation très variée qui permet de voir large sur son orientation. Elle demande tout de même, de l'organisation au niveau du travail, pour ne pas être perdu dans l'apprentissage.

Mais pour autant, elle est très enrichissante et nous ouvre beaucoup de portes dans le monde professionnel sur différents postes : administratif, comptabilité, communication, marketing...”



STATUT
ÉTUDIANT



STATUT
ALTERNANT

POUR + D'INFOS SUR

- Les modalités d'accès et inscription
- La mission handicap
- Les taux de réussite

2025

2026



BTS

OPTICIEN LUNETIER

Formation de niveau 5, enregistrée sous le RNCP 38360, par décision de France Compétences. Date d'enregistrement de la certification : 01-01-2024.

Le **BTS OL** (Opticien Lunetier) forme des professionnels qualifiés dans les domaines clés de l'optique.

Le titulaire de ce diplôme exerce son activité dans un ou plusieurs secteurs de l'entreprise. Selon la nature et l'organisation de celle-ci, selon la complexité des équipements à réaliser, selon son degré d'autonomie et son expérience acquise, il intervient dans les domaines suivants : santé, technologie, communication et commercialisation, gestion.

OBJECTIFS DE FORMATION

- Analyser la prescription du médecin
- Conseiller le client dans son choix d'équipement
- Identifier la morphologie d'un visage
- Etablir l'histoire de cas : antécédents médicaux, activité professionnelle et de loisir
- Identifier et réaliser un dispositif de correction
- Manager son équipe
- Mener une stratégie commerciale
- Gérer les flux comptables
- Aménager un point de vente, un laboratoire
- Mener une veille professionnelle, réglementaire et juridique
- Se positionner au sein des partenaires (santé et "hors santé")

MÉTHODES MOBILISÉES

- Présentiel, distanciel, synchrone et asynchrone
- Mise en situation à partir d'action de terrain
- Accompagnement individualisé pour chaque jeune

STATUT ÉTUDIANT

Frais de scolarité sur notre site

AVEC 14 SEMAINES DE STAGE EN FRANCE/À L'ÉTRANGER

STATUT ALTERNANT

Formation gratuite pour l'alternant, financée par l'OPCO de l'entreprise selon la réglementation en vigueur

CONTRAT D'APPRENTISSAGE : 1 350H
CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION : 1 100H
RYTHME D'ALTERNANCE : 2 JOURS / 3 JOURS

PRÉREQUIS

- Baccalauréat orientation scientifique
- Baccalauréat professionnel Optique Lunetterie

PROGRAMME

COMMUNICATION

- Accueillir, identifier les besoins, informer et prendre congé du client
- Proposer des prestations adaptées
- Dialoguer avec les spécialistes de santé
- Aménager et organiser un point de vente

COMMERCIALISATION

- Gérer les fichiers clients/prospects et les stocks
- Préparer un devis, un bon de commande, une facture

SANTÉ (ANALYSE DE LA VISION)

- Recueillir l'histoire de cas et réaliser les examens visuels
- Déterminer les corrections (emmétropisation, presbytie, vision binoculaire...)
- Étudier les visions spécifiques (basse vision, ergonomie)
- Établir la formule de l'équipement
- Détecter les anomalies et orienter vers un professionnel de santé

TECHNOLOGIQUE (DÉFINITION D'ÉQUIPEMENT)

- Analyser la morphologie et les besoins du client
- Proposer, faire essayer et adapter l'équipement
- Réunir les données, rédiger la fiche d'exécution
- Proposer et vendre des instruments d'optique

GESTION

- Définir les tarifs et appliquer les législations (santé, commerce, fiscalité)
- Gérer les ressources humaines
- Analyser le marché

PRÉPARATION, ENTRETIEN ET MAINTENANCE

- Entretien du matériel et les locaux, assurer la sécurité
- Contrôler les constituants et la conformité des équipements
- Exécuter ou faire exécuter les réparations courantes

LIVRAISON

- Présenter, adapter et vérifier l'équipement
- Informer sur l'utilisation, l'entretien et le suivi



MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Devoirs ponctuels toute au long de l'année
- Tests de connaissances et de compétences
- BTS blancs
- Conseil de classe et bulletin de notes

ET APRÈS LE BTS ?

- Bachelors et Licence Pro : Optométrie / Gestion...
- Master Sciences de la Vision
- Orthoptiste

POUR DEVENIR...

- Opticien entrepreneur
- Opticien salarié
- Optométriste
- Représentant commercial lunetterie et matériel optique
- Technicien en laboratoire optique
- Créateur en lunetterie

2025

2026



TESS

de la promo 2024/25, vous en parle...

"Au départ, j'hésitais à intégrer ce BTS, ne connaissant pas tous les aspects du métier. Finalement, cette formation complète m'a permis de découvrir le métier d'opticien sous un angle plus riche et varié, mêlant technique, santé visuelle, relation client, vente..."

Elle m'a apporté de nouvelles compétences et de belles opportunités. J'en suis vraiment contente !"



STATUT
ÉTUDIANT



STATUT
ALTERNANT

POUR + D'INFOS SUR

- Les modalités d'accès et inscription
- La mission handicap
- Les taux de réussite



BTS

MCO

MANAGEMENT
COMMERCIAL
OPÉRATIONNEL

Formation de niveau 5, enregistrée sous le RNCP 38362, par décision de France
Compétences. Date d'enregistrement de la certification : 01-01-2024

Le **BTS MCO** (Management Commercial Opérationnel) forme des professionnels de la gestion d'unités commerciales.

Le titulaire de ce diplôme prend en charge la relation client dans sa globalité.

Il anime et dynamise l'offre commerciale en lien avec les attentes du marché. Il assure la gestion opérationnelle de l'unité : suivi des ventes, des stocks, des indicateurs. Il encadre l'équipe commerciale pour atteindre les objectifs fixés et évolue dans un environnement digitalisé, en appliquant la politique commerciale de l'entreprise.

OBJECTIFS DE FORMATION

- Gérer la relation client
- Participer à l'élaboration et à la mise en avant de l'offre commerciale
- Budgétiser l'activité commerciale
- Manager l'équipe commerciale

MÉTHODES MOBILISÉES

- Présentiel, distanciel, synchrone et asynchrone
- Mise en situation à partir d'action de terrain
- Accompagnement individualisé pour chaque jeune

STATUT ALTERNANT

Formation gratuite pour l'alternant, financée par l'OPCO de l'entreprise selon la réglementation en vigueur

CONTRAT D'APPRENTISSAGE : 1 350H
CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION : 1 100H
RYTHME D'ALTERNANCE : 2 JOURS / 3 JOURS

PRÉREQUIS

- Baccalauréat général
- Baccalauréat technologique
- Baccalauréat professionnel
- Diplôme de niveau 4

PROGRAMME

DÉVELOPPER LA RELATION CLIENT ET ASSURER LA VENTE CONSEIL

- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser des études commerciales
- Vendre
- Entretien de la relation client

ANIMER ET DYNAMISER L'OFFRE COMMERCIALE

- 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

ASSURER LA GESTION OPÉRATIONNELLE

- Gérer les opérations courantes
- Prévoir et budgétiser l'activité
- Analyser les performances

MANAGER L'ÉQUIPE COMMERCIALE

- Organiser le travail de l'équipe commerciale
- Recruter des collaborateurs
- Animer l'équipe commerciale
- Évaluer les performances de l'équipe commerciale



MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Devoirs ponctuels toute au long de l'année
- Tests de connaissances et de compétences
- BTS blancs
- Conseil de classe et bulletin de notes

ET APRÈS LE BTS ?

- Licences et Bachelors de niveau 6

POUR DEVENIR...

- Conseiller de vente et de services
- Vendeur conseil
- Vendeur conseil e-commerce
- Chargé de clientèle
- Manager adjoint



LUCIE

de la promo 2024/25, vous en parle...

"J'ai choisi cette formation pour son dynamisme et son côté professionnalisant, pour apprendre le commerce et le management, avec rigueur."

Pour moi, ce fut une expérience enrichissante : gestion d'équipe, relation client, stratégie commerciale et animation de vente. Elle ouvre vraiment des portes, pour travailler ou poursuivre en licence ou école de commerce."



POUR + D'INFOS SUR

- Les modalités d'accès et inscription
- La mission handicap
- Les taux de réussite

2025

2026

BTS

NDRC

NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

Formation de niveau 5, enregistrée sous le RNCP 38368, par décision de France Compétences. Date d'enregistrement de la certification : 01-01-2024

Le **BTS NDRC** (Négociation et Digitalisation de la Relation Client) forme des spécialistes de la relation client et du développement commercial.

Le titulaire de ce diplôme intervient à toutes les étapes du parcours d'achat : avant, pendant et après la vente. Il développe, gère et fidélise un portefeuille clients, en optimisant sa valeur pour l'entreprise.

La digitalisation est au cœur de ses missions : il mobilise les outils numériques pour assurer une relation omnicanale cohérente, en phase avec la stratégie commerciale de l'organisation.

OBJECTIFS DE FORMATION

- Cibler et prospecter une clientèle
- Gérer la relation client dans sa globalité
- Assurer la gestion, la fidélisation d'un portefeuille client
- Participer à la croissance du chiffre d'affaires
- Organiser et manager l'activité commerciale

MÉTHODES MOBILISÉES

- Présentiel, distanciel, synchrone et asynchrone
- Mise en situation à partir d'action de terrain
- Accompagnement individualisé pour chaque jeune

STATUT ALTERNANT

Formation gratuite pour l'alternant, financée par l'OPCO de l'entreprise selon la réglementation en vigueur

CONTRAT D'APPRENTISSAGE : 1 350H
CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION : 1 100H
RYTHME D'ALTERNANCE : 2 JOURS / 3 JOURS

PRÉREQUIS

- Baccalauréat général
- Baccalauréat technologique
- Baccalauréat professionnel
- Diplôme de niveau 4

PROGRAMME

RELATION CLIENT ET NÉGOCIATION VENTE

- Politique commerciale / Performance commerciale
- Communication et connaissance clients
- Technique de vente / négociation et animation de GRC
- Événement commercial et technique de prospection
- Veille commerciale
- Centre de relation client (Télé prospection)
- Relation digitale (Réseaux et médias sociaux / Gestion d'une communauté)
- Process de vente et animation sur site de vente en ligne

Relation client à distance et digitalisation

- Gestion de la relation client à distance
- Gestion de la e-relation
- Gestion de la vente en e-commerce

RELATION client et animation de réseaux

- Animation de réseaux de distributeurs
- Animation de réseaux de partenaires
- Animation de réseaux de vente directe

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Devoirs ponctuels toute au long de l'année
- Tests de connaissances et de compétences
- BTS blancs
- Conseil de classe et bulletin de notes

ET APRÈS LE BTS ?

- Licences et Bachelors de niveau 6

POUR DEVENIR...

- Chargé de clientèle
- Attaché commercial
- Négociant
- Prospecteur
- Animateur de réseau



de la promo 2024/25, vous en parlez...

"Le BTS NDRC m'apporte des bases solides en commerce et en relation client, en m'aidant à développer des compétences essentielles pour mon avenir professionnel.

Il me permet également de gagner en assurance et de prendre confiance en moi, grâce aux mises en situation concrètes et aux expériences vécues en entreprise."



POUR + D'INFOS SUR

- Les modalités d'accès et inscription
- La mission handicap
- Les taux de réussite

2025

2026



BACHELOR

RCR RESPONSABLE COMMERCE RETAIL

Titre à finalité professionnelle de niveau 6, enregistrée sous le RNCP 37787 par décision de France Compétences. Date d'échéance : 19-07-2026.

Le **Bachelor RCR** (Responsable Commerce Retail) forme des professionnels en mission de créer une expérience client personnalisée et unique en point de vente physique. Il doit être capable de créer une ambiance agréable et conviviale pour attirer les clients et leur donner envie de revenir. Pour cela, il doit mettre en place une stratégie de théâtralisation de l'offre commerciale en magasin.

OBJECTIFS DE FORMATION

- Optimiser l'organisation et la gestion d'une espace de vente
- Développer une culture de la personnalisation client pour le fidéliser
- Animer et manager une équipe pour garantir la performance de l'entreprise
- Mettre en oeuvre la stratégie commerciale et initier des projets spécifiques

MÉTHODES MOBILISÉES

- Présentiel, distanciel, synchrone et asynchrone
- Webinaires

STATUT ALTERNANT

Formation gratuite pour l'alternant, financée par l'OPCO de l'entreprise selon la réglementation en vigueur

12 MOIS DE FORMATION / 560 HEURES DE FORMATION
RENTREE EN OCTOBRE
RYTHME D'ALTERNANCE : 1 SEMAINE / 1 SEMAINE

PRÉREQUIS

- Avoir validé une certification de niveau 5 (type BTS ou DUT) dans la spécialité
- **ou** être un candidat d'un niveau 4 et d'une expérience professionnelle de 3 ans sur un poste à responsabilité commerciale, vente, marketing ou communication peut s'inscrire directement à la préparation en 3^{ème} année.

BLOCS DE VALIDATION

ORGANISATION STRATÉGIQUE ET FONCTIONNELLE DE L'UNITÉ COMMERCIALE

- Veille de marché et analyse concurrentiel
- Stratégie d'animation commerciale
- Communication transversale
- Cadre réglementaire des activités et handicap
- Contrôle des activités financière d'une unité commerciale
- Gestion des approvisionnement et réassortiment
- Management des processus en unité commerciale et gestion des risques
- CT : Anglais - Team Management
- CT : Rapport de Compétences
- CT : Outils d'Insertion Professionnelle

PILOTAGE OPÉRATIONNEL DES ACTIVITÉS COMMERCIALES ET DE L'EXPÉRIENCE CLIENT

- Plan d'animation commerciale
- POP marketing
- RGAA et accessibilité universelle
- Gestion des événements
- Relation client phygital
- Expérience client et fidélisation
- CT : Anglais - Team Management
- CT : Rapport de Compétences
- CT : Outils d'Insertion Professionnelle

MANAGEMENT DE L'ÉQUIPE DE VENTE

- Animation de l'équipe de vente
- Pilotage de la performance et contrôle des activités
- Cadre légal du travail
- Gestion des ressources humaines
- Gestion des carrière et formation des collaborateurs
- Communication managériale
- CT : Anglais - Team Management
- CT : Rapport de Compétences
- CT : Outils d'Insertion Professionnelle

VAE

- Le certificateur est favorable à la mise en place des validations des acquis de l'expérience (VAE)
- Le candidat doit adresser sa demande de VAE à la direction du centre de formation. Cette demande sera transmise au certificateur, seul habilité à étudier la recevabilité / faisabilité du dossier.
- Il ne peut déposer qu'une seule demande pendant la même année civile et pour le même titre à finalité professionnelle. Pour les diplômés différents, il ne peut déposer plus de trois demandes au cours de la même année civile.
- Les conditions de recevabilité sont :
 - Justifier d'une année d'expérience professionnelle dans le métier visé (Loi El Khomri)
 - Présenter un projet professionnel en adéquation avec l'objectif de la certification

CONDITIONS DE RATTRAPAGES

- Le premier Jury de certification se réunit en juillet. Il identifie les candidats admis à la certification, éliminés ou soumis aux rattrapages. Le PARTENAIRE organisera les épreuves de rattrapage et transmettra les résultats actualisés pour le Jury de certification d'octobre selon la procédure transmise.
- Les conditions spécifiques de rattrapage :
 - Le rattrapage est organisé à l'issue de la période totale de formation.
 - Le candidat doit avoir suivi au moins 80% des heures de formation (sauf cas particulier soumis à la décision de la direction et en accord avec le CERTIFICATEUR)
 - Le candidat doit avoir été présent à l'ensemble des évaluations certifiantes (sauf absence justifiée)
 - Les formes et modalités des épreuves de rattrapage restent les mêmes que les évaluations initiales. Pour les épreuves initialement collectives, une démonstration individuelle des compétences sera attendue
 - Les résultats de rattrapage annulent et remplacent les précédents
 - Un candidat ne pourra participer qu'une seule fois à la session de rattrapage

Attention : L'accès au rattrapage ne se fait qu'en cas d'échec partiel ou d'absence justifiée pour cause réelle et sérieuse (sous réserve de validation par le jury de certification).

VALIDATION DU TITRE

Le candidat doit :

- avoir suivi au moins 80% de la formation en présentiel (intégrant tous les blocs)
- avoir réalisé la période d'immersion en entreprise
- être présent à l'ensemble de ses évaluations certifiantes (sauf justificatif valide)
- valider 75% des critères du référentiel d'évaluation pour chacune des épreuves certifiantes

Les épreuves ne se compensent pas entre elles

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Mise en situation professionnelle reconstituée
- Serious game "e-customer"
- Cas pratique professionnel fictif
- Rapport comprenant des fiches de compétences et un projet d'animation de la surface de vente

ET APRÈS LE BACHELOR ?

- CQP et Masters de niveau 7

POUR DEVENIR...

- Responsable de point de vente
- Responsable de magasin
- Store manager
- Responsable de corner
- Adjoint de direction
- Assistant manager
- Manager commercial
- Responsable de rayon, d'univers

2025

2026



TINA

de la promo 2024/25, vous en parlez...

"Mon Bachelor Responsable Retail Commerce m'a permis d'acquérir des compétences clés en gestion, comptabilité et fidélisation client."

Grâce à mon alternance chez Boulanger, j'ai pu mettre en pratique ces savoirs, gagner en confiance et en maturité professionnelle, et accompagner efficacement mes collaborateurs."



POUR + D'INFOS SUR

- Les modalités d'accès et inscription
- La mission handicap
- Les taux de réussite



BACHELOR

CCAB

CHARGÉ(E) DE
CLIENTÈLES EN
ASSURANCE
ET BANQUE

Formation de niveau 6, enregistrée sous le RNCP 40253 par décision de France Compétences. Date d'enregistrement de la certification : 28-02-2025

Le **Bachelor CCAB** (Chargé(e) de Clientèles en Assurance et Banque) forme les futurs professionnels de l'assurance et de la banque.

Son rôle réside dans la prospection, l'information et le conseil auprès d'une clientèle diversifiée, incluant des particuliers tels que des salariés, des commerçants, des professionnels libéraux et des retraités. Il s'agit avant tout de guider cette clientèle dans le choix éclairé de produits d'assurances, tels que les assurances de dommages, la prévoyance, l'assurance-vie, l'épargne retraite, ainsi que des produits bancaires.

OBJECTIFS DE FORMATION

- Organiser l'activité de prospection commerciale
- Accueillir, informer et analyser le contexte et les besoins des clients
- Conseiller et vendre des prestations adaptées au client en assurance et banque
- Fidéliser et développer le portefeuille client

MÉTHODES MOBILISÉES

- Présentiel, distanciel, synchrone et asynchrone
- Études de cas, mises en situation, projet en groupe...
- Webinaires

LES +

- L'IAS de niveau I Intermédiaire en assurance
- L'IOBSP
- Intermédiaire en opérations bancaires et de services de paiement
- Présentation à la certification de l'AMF

STATUT ALTERNANT

Formation gratuite pour l'alternant, financée par l'OPCO de l'entreprise selon la réglementation en vigueur

12 MOIS DE FORMATION / 560 HEURES DE FORMATION
RENTREE EN OCTOBRE
RYTHME D'ALTERNANCE : 1 SEMAINE / 1 SEMAINE

PRÉREQUIS

- BAC +2, ou un titre niveau 5 enregistré auprès de France Compétences ou de 120 crédits ECTS

BLOCS DE VALIDATION

DÉVELOPPEMENT D'UN PORTEFEUILLE CLIENTS EN ASSURANCE ET BANQUE

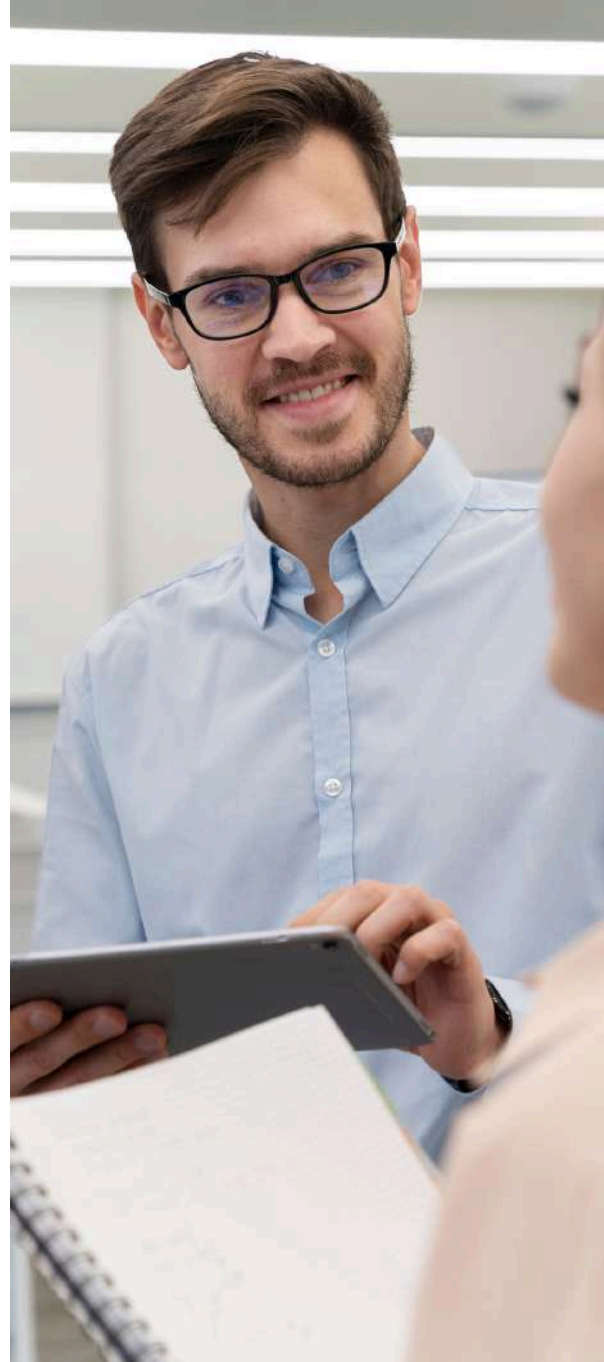
- Prospection commerciale sur site / face à face/ en visio
- Techniques de ventes en fonction du parcours clients
- Comment créer un plan d'action commercial en intégrant les spécificités de la Banque et l'Assurance en s'appuyant sur le plan marketing défini au sein de la structure (cross canal /outils collaboratifs du Système d'Information...)
- Segmentation de la clientèle en fonction de la stratégie définie
- Fidélisation et développement du portefeuille client avec intégration de l'aspect « Réseaux d'influence »
- Synthèse de l'avant vente par les outils d'analyse du portefeuille clients (enquêtes de satisfaction client / promoscore...) et des cibles (en intégrant l'IA & Data)
- Environnement juridique / Economique / Veille concurrentielle Banque & Assurance afin de déterminer les axes de différenciation
- Comment optimiser la relation client par la Data et IA

CONSEIL ET VENTE DE PRODUITS ET SERVICES BANCAIRES, ASSURANTIELS ET FINANCIERS AUPRÈS DES PROSPECTS ET CLIENTS DU PORTEFEUILLE

- Santé individuelle & Assurance dommage corporel
- Comment accompagner le client et adapter l'offre en fonction de l'analyse de ses besoins avec comme objectif la finalisation de la vente
- Fiscalité du particulier et loi Madelin
- Assurance vie, PER, épargne salariale (loi pacte)
- Environnement du particulier, Assurance de biens et RC du particulier (Auto(Loi Hamon), MRH) y compris parcours client
- Préconisation, accompagnement en fonction des états financiers d'un professionnel
- Moyens de paiement actuels et futurs / Financement des particuliers y compris parcours clients / Garantie emprunteur
- Environnement professionnel, Risques des professionnels (Multi risques, bris de machine, homme clé, RC du dirigeant) et flotte auto
- Analyse des besoins et des attentes avec les nouveaux outils
- Assurances prévoyance santé collective et professions libérales

GÉRER LA GESTION COURANTE DES ACTIVITÉS EN ASSURANCE ET BANQUE INTÉGRANT LA MISE EN OEUVRE D'UNE DÉMARCHÉ DE DÉVELOPPEMENT DE LA SATISFACTION CLIENT

- Intégrer la RSE dans l'approche commerciale avec valorisation de la stratégie interne de l'entreprise et l'intégration dans les produits distribués
- Gestion de sinistres
- Surveillance du portefeuille avec intégration de l'aspect fraude en « s'appuyant » sur l'IA et sensibilisation à la lutte anti blanchissement (traefin...)
- Gestion des conflits (interne & externe)
- Technique de communication pour optimiser la satisfaction client
- Comment piloter une gestion de crise en s'appuyant sur un PCA / PRA avec analyse de l'impact en e-reputation



MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Contrôle continu
- Contrôle des blocs de compétences
- Contrôle des capacités professionnelles
- Mémoire et Grand Oral de fin d'année

ET APRÈS LE BACHELOR ?

- CQP et Masters spécialisés

POUR DEVENIR...

- Conseiller bancaire clientèle particuliers et/ou professionnels
- Chargé de clientèle en banque de réseau
- Collaborateur en cabinet de courtage
- Conseiller en assurances
- Collaborateur d'agent d'assurances
- Ingénieur Commercial

2025

2026



DYLAN

de la promo 2024/25, vous en parle...

"J'ai choisi ce Bachelor pour travailler au plus près des clients. J'y ai développé des compétences en relation client, analyse des besoins, accompagnement et conseil sur le marché bancaire et assurantiel."

Les formateurs, très professionnels, ont partagé leur expérience. Une année enrichissante qui a confirmé mon projet professionnel."



POUR + D'INFOS SUR

- Les modalités d'accès et inscription
- La mission handicap
- Les taux de réussite



BACHELOR

RDA

RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT DES ACTIVITÉS

Préparation à la certification Responsable du Développement des Activités, certification de niveau 6, codes NSF 310 et 312n, enregistrée au RNCP 40889 le 25-06-2025.

Les organisations (petites et grandes entreprises, associations, collectivités...) font face à une concurrence importante et à la nécessité de prendre en compte la transition écologique et numérique, ce qui les oblige à s'adapter en permanence. L'essor du e-commerce, du phygital et de la personnalisation des offres impactent fortement des stratégies de développement des entreprises commerciales.

Dans le secteur non marchand, la transition digitale s'inscrit également dans une dynamique d'innovation et de modernisation des outils, visant à répondre aux besoins des bénéficiaires, membres, adhérents ou donateurs, avec la volonté de démontrer une gestion plus transparente et efficiente des ressources.

Dans ce contexte, la certification vise à certifier des professionnels aptes à stimuler l'innovation, capables d'identifier des opportunités intégrant les enjeux de RSE et de mettre en œuvre une stratégie de développement en s'appuyant sur un plan marketing et le pilotage de projets responsables.

OBJECTIFS DE FORMATION

- Contribuer à la stratégie de développement de l'organisation
- Définir et planifier des actions marketing et de développement
- Piloter un projet de développement
- Manager durablement une équipe à proximité et à distance

MÉTHODES MOBILISÉES

- Présentiel, distanciel, synchrone et asynchrone
- Mise en situation à partir d'action de terrain
- Accompagnement individualisé pour chaque jeune

STATUT ALTERNANT

Formation gratuite pour l'alternant, financée par l'OPCO de l'entreprise selon la réglementation en vigueur

12 MOIS DE FORMATION / 560 HEURES DE FORMATION
RENTREE EN SEPTEMBRE

RYTHME D'ALTERNANCE : 1 SEMAINE / 1 SEMAINE

PRÉREQUIS

- Avoir validé une certification de niveau 5 (type BTS ou DUT) dans la spécialité
- **ou** avoir validé une certification de niveau 4 et 3 années d'expérience en commerce, marketing, gestion, action managériale, développement durable, RSE

BLOCS DE VALIDATION

CONTRIBUER À LA STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT DE L'ORGANISATION

- Conduite d'une veille stratégique et appréhension de l'environnement externe
- Réalisation d'un diagnostic interne et identification des opportunités de développement
- Proposition d'un projet de développement durable et responsable à la direction

DÉFINIR ET PLANIFIER DES ACTIONS MARKETING ET DE DÉVELOPPEMENT

- Développement de nouveaux marchés dans le cadre de la stratégie de développement définie
- Mise en œuvre du plan marketing omnicanal
- Participation à la mise en place d'un plan de communication RSE
- Développement de la notoriété de l'organisation et mesure des performances marketing

PILOTER UN PROJET DE DÉVELOPPEMENT

- Planification et lancement du projet de développement
- Conduite et promotion du projet avec les parties prenantes
- Suivi opérationnel et évaluation des actions mises en place

MANAGER DURABLEMENT UNE ÉQUIPE DANS LE CADRE DU DÉVELOPPEMENT

- Organisation de l'équipe interne permettant d'assurer le développement de l'organisation
- Management de proximité dans un contexte interculturel et intergénérationnel
- Pilotage de la performance de l'équipe dans un contexte de transition digitale

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Contrôle continu
- Mises en situation professionnelles reconstituées
- Cas pratiques
- Etude de cas
- Une soutenance orale du rapport d'activités

ET APRÈS LE BACHELOR ?

- CQP et Masters spécialisés

POUR DEVENIR...

- Conseiller/consultant en développement d'entreprise
- Responsable régional/de secteur
- Responsable d'un centre de profit (magasin, agence, établissement)
- Responsable de développement
- Chargé d'acquisition, d'affiliation, de partenariats
- Chargé du développement (commercial, des ventes, économique, local...)
- Chargé d'expansion commerciale
- Chargé de missions/d'actions de développement



OUVERTURE RENTÉE 2026



POUR + D'INFOS SUR

- Les modalités d'accès et inscription
- La mission handicap

2025

2026



DÈS 2026...

OPTION « INTELLIGENCE ARTIFICIELLE & PERFORMANCE PROFESSIONNELLE »

Booster son expertise avec notre option « IA & Performance Pro » pour des compétences toujours plus performantes !

Dans un monde où tout évolue à la vitesse de l'IA, maîtriser ses leviers, c'est garder une longueur d'avance.

INTÉGRÉE, DÈS 2026, AUX FORMATIONS

BTS GPME

BTS NDRC

BTS MCO

LES MODULES

LES FONDAMENTAUX DE L'IA

IA & GRCF

IA & GRH

IA & VEILLE CONCURENTIELLE

IA, PILOTAGE & DÉCISIONS

LA VIE AU CAMPUS

Au Campus de La Providence, le vivre-ensemble est au cœur de la vie étudiante. Chaque espace (salles de cours, foyer, self, lieux de détente) est pensé pour favoriser les échanges, la collaboration et l'entraide.

Respect, ouverture d'esprit et esprit d'équipe rythment le quotidien, créant un environnement où chacun peut s'épanouir et trouver sa place.

Bienvenue dans un Campus tourné vers le partage, les autres et le monde.

LE STATUT ALTERNANT



L'UFA de La Providence Cholet, oeuvre aux côtés des 6 autres UFA, qui composent le CFA ECML.

Les équipes du CFA travaillent au quotidien, dans le but d'offrir des formations et un accompagnement, de qualité et sont mobilisées dans l'accueil de jeunes en situation de handicap ou en décrochage scolaire.

Ces formations sont gratuites pour l'apprenti car prises en charge par l'OPCO des entreprises.

Qualiopi 
processus certifié

■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes:
ACTIONS DE FORMATION
ACTIONS DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE

COMMENT ÇA FONCTIONNE ?

• Formations en alternance :

BTS MCO

BTS OPTICIEN - LUNETIER

BTS GPME

BTS NDRC

BACHELOR RCR

BACHELOR CCAB

BACHELOR RDA

- **Durée** : 1 à 2 ans
- **Rythme** : propre à chacune des formations, à retrouver sur notre site internet
- **Type de contrat** : contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

LA MISSION HANDICAP

La référente handicap, en partenariat avec notre démarche d'accompagnement, personnalisée et individualisée, contribue à l'accueil de personnes en situation de handicap.

Pour toute demande d'information, prendre contact avec Amélie MARTIN, référente handicap :

02 41 75 28 06
amelie.martin@providencecholet.com



**FORMATION
ET HANDICAP
C'EST POSSIBLE !**

ET ÉTUDIANT

Choisir le statut étudiant, c'est s'engager pleinement dans sa formation tout en bénéficiant d'un accompagnement personnalisé.

Ce parcours permet d'approfondir ses apprentissages, de développer son ouverture culturelle (stages Erasmus) et de vivre pleinement la vie de campus.

Les étudiants réalisent 14 semaines de stage réparties sur les deux années, en France ou à l'étranger, pour consolider leurs compétences professionnelles et affiner leur projet d'avenir.

Encadré par une équipe enseignante expérimentée et validé par le Rectorat de Nantes, ce format garantit une formation de qualité, un bon équilibre entre études et vie personnelle, et une préparation optimale aux examens.



COMMENT ÇA FONCTIONNE ?

- **Formations étudiantes, concernées :**

BTS SAM

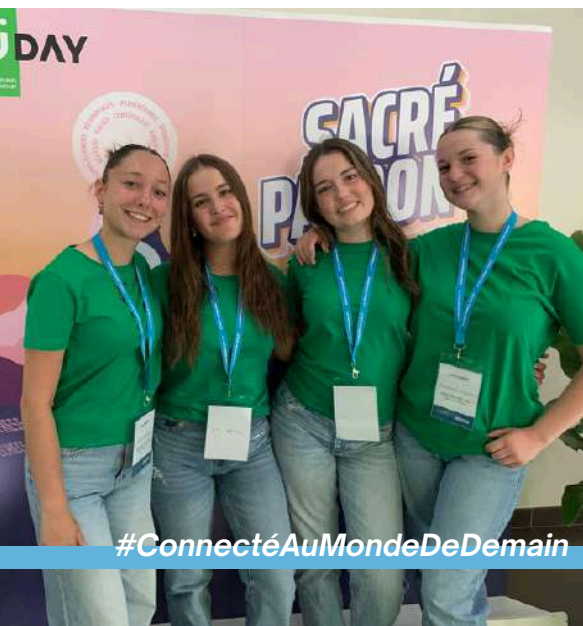
BTS OPTICIEN - LUNETIER

BTS GPME

BTS TOURISME

- **Durée** : 14 semaines en France ou à l'étranger
- **Rythme** : temps plein
- **Type de contrat** : convention de stage

LA RELATION ENTREPRISES



À La Providence, nous travaillons main dans la main avec les réseaux professionnels et entreprises locales pour préparer nos étudiants à leur futur métier.

Tout au long de l'année, des professionnels partagent leur expérience à travers témoignages, projets, visites et conférences, pour aider les jeunes à comprendre le monde du travail et gagner en confiance.

Nos actions phares : un lien permanent avec nos partenaires...

Simulations d'entretiens, tables rondes métiers, visites d'entreprises, ateliers animés par des anciens élèves via le réseau Alumni Amicalement Pro, challenges pédagogiques en lien direct avec les besoins des entreprises...

La participation des professionnels, parrains et partenaires en tant que membres du jury permet de formaliser et de valider les compétences acquises.

Grâce à ce partenariat tripartite (étudiant, entreprise, équipe pédagogique), chacun développe son réseau, affine son projet et se prépare efficacement à l'emploi.

ILS ACCOMPAGNENT NOS PROMOS...



BTS SAM
2025/2027

"Un grand merci à La Providence pour sa confiance ! Nous sommes ravis d'accompagner la promotion BTS SAM. Hâte de contribuer à cette belle dynamique et de partager nos expériences avec les étudiants !"

Anneliese GUTIERREZ
Adjointe du Développement International



BTS GPME
2025-2027

"Très heureuse de poursuivre mon engagement avec La Providence ! Merci de cette belle dynamique de parrains/marraines !

Transmettre ma vision de la prévention aux futurs professionnels du BTS GPME, c'est contribuer, à mon niveau, à une culture d'entreprise plus humaine, engagée et pleine de sens."

Marie LEPLAT
Consultante en Prévention des Risques Professionnels



BTS TOURISME
2025-2027

"Nous sommes ravis de renouveler ce parrainage, une belle opportunité pour les étudiants de découvrir nos métiers et notre savoir-faire, d'échanger avec des professionnels passionnés et de se projeter concrètement dans leur avenir professionnel."



BACHELOR RCR
2025/2026

"En tant que parrain de promotion et partenaire du Lycée La Providence, nous accueillons chaque année de nouveaux alternants en BTS au sein de notre magasin Biocoop. Grâce à une sélection concertée et un suivi régulier avec l'équipe enseignante, nous partageons une belle collaboration basée sur la confiance et la transmission.

Former ces jeunes aux métiers du commerce, dans le respect de nos valeurs d'alimentation saine et d'engagement environnemental, est pour nous une véritable fierté."

Mickaël IMBERT
Directeur Général et Développement - Cholet



BACHELOR CCAB
2025/2026

"Pour la troisième année consécutive, j'ai eu à cœur de m'engager en tant que marraine de la licence Banque Assurance. Cette expérience est précieuse, car elle crée un véritable lien entre les étudiants et la Banque de France, fondée sur la découverte mutuelle. Je me réjouis de cette expérience toujours aussi enrichissante, tant sur le plan professionnel que personnel, et qui nourrit ma propre réflexion sur l'accompagnement de jeunes talents et la transmission des missions et enjeux portés par la Banque de France."

Elisabeth FACON
Manager Service des Entreprises Accompagnement des TPME - Start-Up

LES MOBILITÉS INTERNATIONALES

Vivre l'international, Go International, Vive lo internacional, Vivi l'internazionale, International erleben, Ervaar internationaal, Viva o internacional

La Providence est labellisée Erasmus+ 2021-2027 et offre à nos étudiants, enseignants et personnels la possibilité de vivre des expériences en Europe grâce à des financements pour stages et formations.

Chaque rentrée, nous invitons nos élèves et étudiants à découvrir les opportunités de mobilité et les accompagnons dans la recherche de leur stage à l'international. Nos Référents Mobilité Internationale de l'enseignement supérieur coordonnent la gestion des stages à l'étranger, gère l'attribution des bourses Erasmus+, Envoleo et OFAJ et promeut les mobilités pour inciter les postulants à s'ouvrir à de nouvelles perspectives professionnelles et culturelles.

NOS RÉFÉRENTS MOBILITÉS

Statut Étudiant : Sylvie LEROUX-RICHARD
sylvie.leroux-richard@providencecholet.com

Statut Alternant : Isabelle HENNINOT
Référent Mobilités Nationales et Internationales (UFA/CFP)
isabelle.henninot@providencecholet.com

IRLANDE

MALTE

PORTUGAL

ALLEMAGNE

ESPAGNE

GRÈCE





LA VIE ÉTUDIANTE

Dynamiser la vie étudiante est devenu un enjeu majeur, pour offrir aux jeunes un cadre convivial et inclusif, propice à la détente et aux rencontres.

À travers ses soirées, activités, événements culturels, afterworks et sa traditionnelle Garden Party de fin d'année, le BDE favorise le partage, l'ouverture et les échanges avec les acteurs locaux. Ces moments de convivialité permettent à chacun de s'informer, de s'épanouir et de grandir au sein d'un environnement solidaire et stimulant.

Un foyer est également mis à disposition des étudiants, offrant des jeux, ainsi que des espaces de détente et de travail, propices à la convivialité et à la collaboration.

RÉSEAU ALUMNI



Revenez aux sources et retrouvez vos anciens camarades, enseignants, formateurs... de La Providence !

Tout au long de l'année, Amicalement Pro organise soirées, conférences et rencontres pour maintenir les liens, partager les expériences et développer un réseau professionnel dynamique.

Le réseau Alumni vise à renforcer les liens entre les anciens élèves et à répondre aux besoins des entreprises locales en quête de nouveaux talents issus de nos formations.

Adhésion pour particulier : 10€/an

Partenariat entreprise : 50€/an.

Rejoignez-nous et faites vivre ce réseau aux valeurs de La Providence !

Pour nous contacter : amicalementpro@providencecholet.com

AU QUOTIDIEN...



LA RESSOURCE DOCUMENTAIRE

Un espace de documentation ouvert à tous les étudiants. Ils sont accueillis et accompagnés dans leurs recherches et travaux par une professeure documentaliste.

Ils y trouvent des ressources adaptées à leurs besoins, en lien avec les réalités du monde professionnel, ainsi que des outils performants pour développer leurs compétences en recherche d'information et mener à bien leurs projets.

LE + EN TANT QU'ÉTUDIANT ?

Un accès gratuit et libre, à la bibliothèque universitaire de Cholet.

LA RESTAURATION ET SELF

Le self accueille les jeunes chaque jour dès 12h avec des repas variés, équilibrés et préparés sur place. Les menus sont pensés pour répondre aux besoins des élèves, dans le respect de la loi Egalim, de l'équilibre alimentaire et d'une démarche durable contre le gaspillage.

Le foyer étudiant met à disposition une machine à café et plusieurs micro-ondes, accessibles à tous toute la journée.



LES TRANSPORTS

Le Campus La Providence est situé à 900m de la gare SNCF et routière. Les transports scolaires sont gérés par la Région Pays de la Loire. Informations à retrouver sur : www.aleop.paysdelaloire.fr

Le transport en bus dans la ville de Cholet est géré par Choletbus. Informations à retrouver sur : www.choletbus.fr

Un parking élèves et étudiants est disponible, à l'entrée de l'établissement.

ILS SOUTIENNENT NOTRE BROCHURE

Nous remercions chaleureusement les entreprises qui nous font confiance et soutiennent la réalisation de cette brochure. Grâce à elles, nous pouvons partager la vie de notre établissement, les formations qui rythment le quotidien de nos étudiants et apprentis ainsi que les projets qui les font grandir.

Leur soutien donne vie à chaque page, reflète l'énergie et la créativité de notre communauté éducative, et rend possible ce lien précieux entre nos étudiants et le monde qui les entoure.

Merci pour leur fidélité et leur engagement à nos côtés.



richou
AGENCE DE VOYAGES

Trejs
VOYAGES
SCOLAIRES

Séjours libres - Circuits accompagnés
Croisières - Voyages sur mesure

Sorties pédagogiques
Séjours linguistiques
Voyages scolaires & éducatifs



www.richou-voyages.fr/voyages-scolaires



**Priorité
aux produits
bio locaux !**

**300
références
en vrac !**

Tous
au bio!

**Commerce
équitable**

**Respect
des
saisons**

biocoop

Alimentation biologique
3 magasins à Cholet



ABG
Climatique

SIÈGE SOCIAL :
37 avenue de la Tessoualle - 49300 Cholet
02 41 46 50 46

30 rue de Moïse Ossant - 49400 Saumur
02 41 46 89 08

contact@abg-climatique.fr
www.abg-climatique.fr

Chauffage - Plomberie
Sanitaire - Electricité - Climatisation
Ventilation - Tuyauterie Industrielle
Maintenance - Entretien

Bien vieillir en restant chez vous, c'est possible ! AGE D'OR SERVICES

- ASSISTANCE À LA PERSONNE
- ENTRETIEN DU DOMICILE
- ACCOMPAGNEMENT VÉHICULE ET AU BRAS
- STIMULATION COGNITIVE À DOMICILE
- GARDE ITINÉRANTE DE NUIT
- PORTAGE REPAS
- LIVRAISON DE COURSES
- SOINS ESTHÉTIQUES
- DE LA PLACE DANS MA MAISON
- GARDE MALADE
- JARDINAGE
- BIPHOLAGE
- ASSISTANCE ADMINISTRATIVE ET INFORMATIQUE
- TÉLÉASSISTANCE
- RELAYAGE À DOMICILE

Crédit d'impôt 50%

AGENCE DE CHOLET DE LA SÉCURITÉ

Tel : 02 41 43 90 34
contact@agependantvieux.com

FAUBOURG CAFE
BAR - BRASSERIE

Centre Cial L'Autre Faubourg
49300 CHOLET

02 41 58 25 22

Ouvert du lundi au samedi de 9h à 20h30
et le vendredi et samedi soir

www.faubourg-cafe.fr



La Bo'd'gars

RESTAURANT TAPAS
Centre Cial L'Autre Faubourg
49300 CHOLET

02 41 46 54 07




PBC
DEPUIS 1999
PLAQUISTES
Romain Lèveau

TOUS TRAVAUX DE CLOISONNEMENTS
ET PLAFONDS

NEUF ET RÉNOVATION EN PLAQUES DE PLÂTRE

11 rue de Vouvray - 49300 CHOLET

contact@pbc49.fr

02 41 70 44 85

www.pbc49.fr



GGO
GLASS.GO
FENÊTRES & FAÇADES

SPECIALISÉ

**DANS L'ÉTUDE, LA FOURNITURE
& LA MISE EN ŒUVRE**

**DE MENUISERIES EXTÉRIEURES
SUR MESURE**

02 41 30 60 60

info@glass-go.fr

www.glass-go.fr

S'INSCRIRE...

STATUT ÉTUDIANT

BTS SAM

BTS OPTICIEN-LUNETIER

BTS TOURISME

BTS GPME

Étude du dossier via  **parcoursup**
Entrée dans l'enseignement supérieur

STATUT ALTERNANT


BTS MCO

BTS OPTICIEN-LUNETIER

BTS GPME

BTS NDRC

Étape 1 : Pré-inscription en ligne sur notre site internet www.providencecholet.com (plateforme YPAREO)

Étape 2 : Pour les actuels lycéens, en parallèle de l'inscription en ligne sur YPAREO, compléter la plateforme  **parcoursup**.

Étape 3 : Etude du dossier de candidature par l'UFA CFP La Providence.

Étape 4 : Entretien individuel de positionnement.

Étape 5 : Décision de la commission recrutement.



BACHELOR CCAB

BACHELOR RCR

BACHELOR RDA

Étape 1 : Pré-inscription en ligne sur notre site internet www.providencecholet.com (plateforme YPAREO)

Étape 2 : Etude du dossier de candidature par l'UFA CFP La Providence.

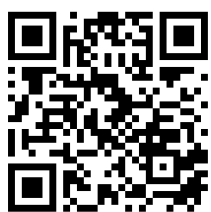
Étape 3 : Entretien individuel de positionnement.

Étape 4 : Décision de la commission recrutement.





NOUS RE(TROUVER)



LE QR CODE QUI
VOUS ENVOIE PARTOUT,
ABSOLUMENT PARTOUT.

INSTAGRAM @laprovidencecholet

LINKEDIN La Providence Cholet

FACEBOOK Lycée et Campus - La Providence Cholet

YOUTUBE @laprovidencecholet49

SITE INTERNET providencecholet.com

ÉDITION 2026



CAMPUS
LA PROVIDENCE
L'ESPACE POUR RÉUSSIR

CAMPUS LA PROVIDENCE
33 AVENUE GUSTAVE FERRIÉ
49306 CHOLET CEDEX - BP20646
02 41 75 28 00

Contact Statut Étudiant : secretariat.direction@providencecholet.com

Contact Statut Alternant : cfacfp@providencecholet.com

providencecholet.com    