« Former les talents aux métiers de demain »

Le chef-d’œuvre est une démarche de réalisation très concrète qui s’appuie sur les compétences transversales et professionnelles travaillées dans sa spécialité par l’élève ou l’apprenti. Il est l’aboutissement d’un projet pluridisciplinaire qui peut être de type individuel ou collaboratif. Sa réalisation concerne tous les élèves et apprentis de CAP sur le cycle de formation et tous les élèves/apprentis des baccalauréats professionnels sur le cycle terminal (classes de première et terminale).

Le chef-d’œuvre systématise et incarne la pédagogie de projet dans l’enseignement professionnel. Pour autant, il ne doit pas être un projet comme un autre. Il est un moment et un objet de formation exceptionnel dans le parcours l’élève contribuant à sa motivation et à son développement personnel. Il vise aussi à promouvoir l’excellence professionnelle du candidat dans un but de valorisation de son parcours de formation auprès des futurs recruteurs.

L’évaluation du chef d’œuvre permettra de valoriser pour chaque élève sa contribution personnelle et aussi lorsque ce sera le cas son action dans un cadre collectif.

**PROJET – « XXXXX XXXXXXX »**

**Projet de réalisation :** Réalisation d’une pièce de couture et commercialisation

**Professeurs impliqués :**

|  |  |
| --- | --- |
| **Professeurs** | **Disciplines impliquées** |
| Mme P. De MATTOS | Métier du Pressing |
| Mme S. HAMON | Métier de la Vente |
| Mme L. LENEVEU | Métiers de la Mode |
| Mme C. BABIN | Arts appliqués |
| Mme L. TESSIER | Lettres Histoire |
| M. N. FROGER | Maths/Sciences |
| M. A. JAMBU | Maths/Sciences |

**Structure partenaire** : Région – Entreprises partenaires

**Constat** :

* Projet permettant d’allier tous les métiers du pôle de qualification : Métier de la Vente, Métier du Pressing et Métiers de la mode
* Equipements et locaux disponibles : Machines à coudre, tissu etc.. Accueil Pressing pour la commercialisation, équipements informatiques
* Projet « pièce de couture » pouvant être personnalisé par chaque élève, à la fois individuel et collectif.
* Projet qui nécessite des enseignements pluridisciplinaires avec la participation d’au moins 6 disciplines : Vente, Pressing, Couture, mathématiques, français, arts appliqués impliquées tout au long du projet
* Projet développé dans le cadre du Pacte Educatif Régional : « Envie d'entreprendre, envie de créer » par la création d’une mini-entreprise.
* Projet collaboratif : 2 classes (CAP A et CAP B)

**Objectifs généraux :**

* Didactique : permet de produire, de mobiliser des savoirs et développer des compétences dans une autre situation
* Développer des compétences transversales telles que mémoriser, comprendre, appliquer, analyser, évaluer, créer
* Construire les compétences visées dans un parcours éducatif.
* Confronter les élèves aux réalités professionnelles
* Développer des compétences transversales telles que mémoriser, comprendre, appliquer, analyser, évaluer, créer

**Plus-value du projet :**

* Faire interagir les savoirs et les compétences professionnelles grâce à la création d’une mini-entreprise
* Faire faire aux élèves des activités qui leurs permettent de s’exprimer différemment et de développer un sens créatif.
* Faire découvrir le monde de l’entreprise et faire le lien avec les activités du pôle de qualification.
* Faire prendre confiance en soi, développer l’estime de soi, la prise d’initiative et l’autonomie.
* Développer la cohésion de groupe autour d’un projet (élèves et enseignants).

 **Le projet s’apparente à la réalisation d’un chef d’œuvre en plusieurs**

**points :**

* Il revêt un caractère pluridisciplinaire en prenant appui sur des référentiels et des programmes d’enseignement.
* Tous les travaux réalisés seront évalués individuellement lors de l’épreuve orale en terminale.
* Il s’échelonne sur un temps long articulant les savoirs théoriques et pratiques de différentes manières permettant d’affiner progressivement le projet de réalisation.
* Il vise en deuxième année une évaluation concrète mobilisant la créativité des élèves.
* Il y aura une restitution du projet lors des journées à fixer en 2021 (Projet en cours de réalisation) et en 2021 (Projet achevé).
* Il est réalisé dans le cadre de la création d’une mini-entreprise.

 **La démarche de réalisation du chef d’œuvre peut être améliorée sur**

**les points suivants :**

* Déploiement du projet sur les deux années de cycle.
* Mise en place d’une réelle Co-évaluation pour suivre et évaluer les acquis, au fil du projet, en termes de compétences professionnelles et transversales.
* Valoriser l’engagement et le travail des élèves par l’organisation de deux évènements marquants.
* Associer l’enseignement des Arts Appliqués pour renforcer les compétences artistiques mobilisées lors de la réalisation et de la reconstitution du chef-d’œuvre.
* Renforcer la dimension collaborative entre les élèves.

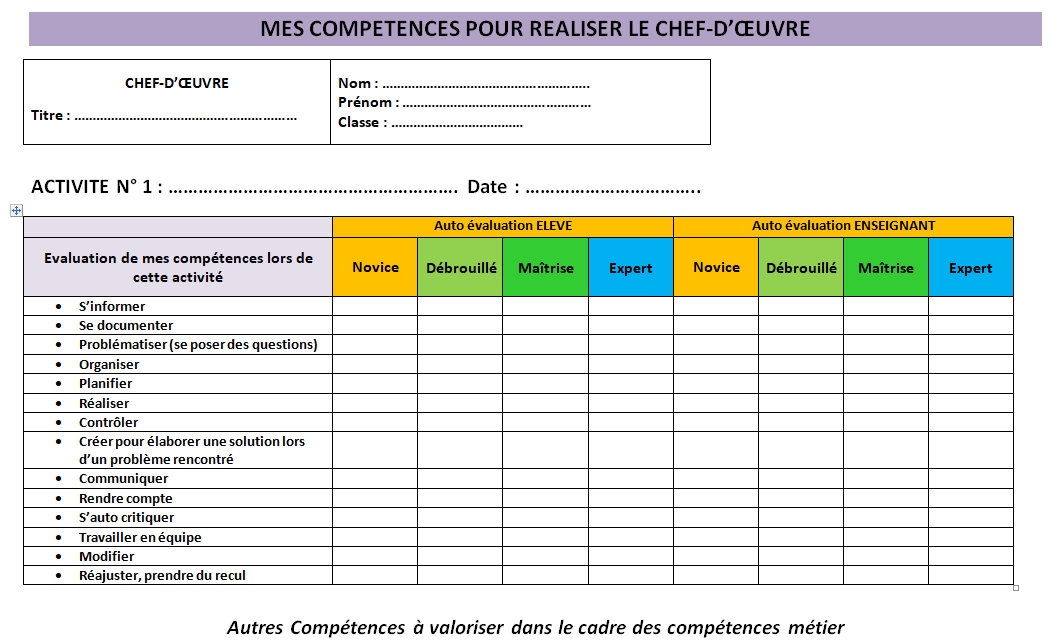
**Modalités d’évaluation :**

* Progression Chef-d’œuvre
* « Mon livret de bord Chef-d’œuvre : Fiches d’activité avec évaluation des compétences (autoévaluation par les élèves et évaluation par l’enseignant
* Pour les compétences transversales, suivi dans le cadre des compétences métier
* Bilans intermédiaire en lien avec la mini-entreprise
* Fiche collective de pilotage du Chef-d’œuvre
* Tableau de bord du chef-d’œuvre

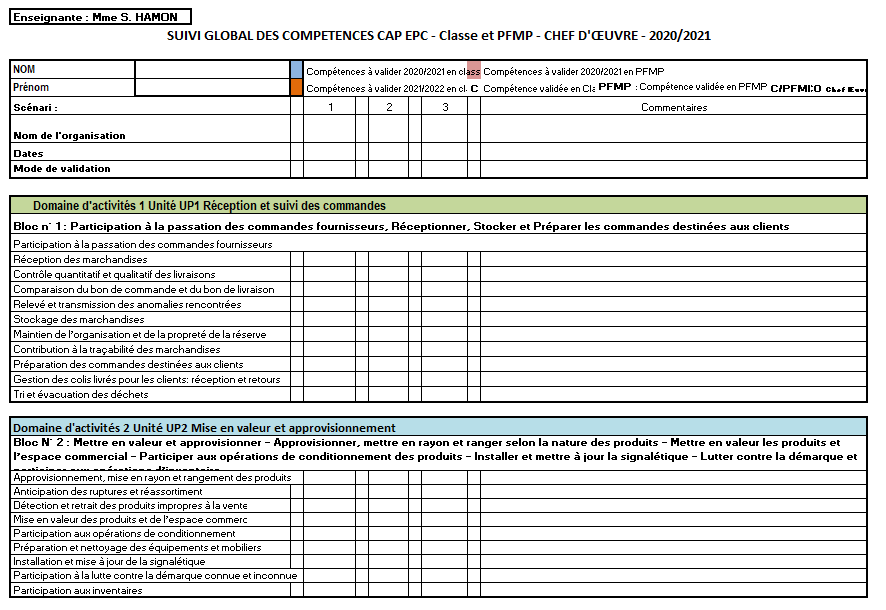
**Modalités de mise en valeur des productions et de communication :**

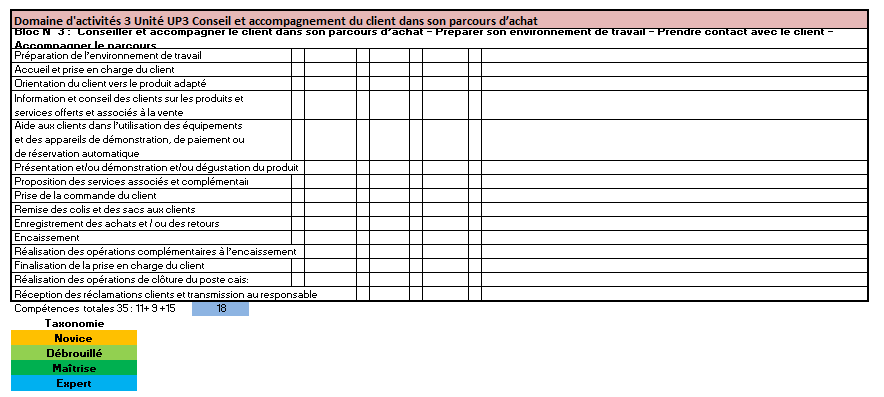
* Enquêtes menées au sein du lycée sur la faisabilité, la fixation des prix, etc.
* Présentation des réalisations des élèves lors des journées « portes ouvertes » du lycée
* Réalisation d’affiches, panneaux : à l’accueil Pressing, à l’entrée du self, au CDI
* Participation au marché de Noël du quartier
* Dossier de presse et invitation de médias
* Productions numériques
* Prestation orale de restitution dans le cadre de la mini-entreprise : scénarisation, vidéo, audio etc.

**Suivi des compétences :**



**Exemple compétences métier CAP EPC**





**CHAQUE DISCIPLINES POURRA DEFINIR DES COMPETENCES DE SON DOMAINE EN LIEN AVEC LE CHEF-D’ŒUVRE ET EN FONCTION DE L’ACTIVITE (OU ATELIER) A MENER.**

CE QUI EST IMPORTANT, tant pour les élèves que pour les enseignants c’est la traçabilité dans le dossier de l’élève : **« Mon livret de bord Chef-d’œuvre »** qui permettre de répertorier tous ces éléments.

**Durée envisagée du projet et principales étapes de réalisation : PPF 2020/2021**

**CAP EPC**

**Equipier**

**Polyvalent du**

**Commerce**

**PPF CHEF-D’ŒUVRE 2020/2021**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **ANNÉE 2020/2021 / Recherche et préconception du projet de réalisation** | | | | |
| **DATES** | **THÈMES** | **LIEUX** | **ENSEIGNEMENTS** | **TEMPS FORTS DE L’ORGANISATION PÉDAGOGIQUECONCOURANT AU PROJET** |
| Juin 2020 | **CONCERTATION**  Contour du Projet | Lycée | Equipe pédagogique classes | **RÉUNION**:   * Circonscrire le projet, lister les activités possibles dans les enseignements impliqués ainsi que les objectifs et le calendrier prévisionnel- Enrichir |
| **Septembre** 2020  1H30/S | **PRESENTATION**  Prise de contact | Classes  CAP A  CAP B  *Amphi* | Vente  Métier du Pressing  Métier de la Mode  Français  Maths  Arts Appliqués  Etc. | **SÉQUENCE PÉDAGOGIQUE** :   * Présentation des élèves / Atelier se présenter * Présentation des objectifs du Chef-d’œuvre * Présentation de la mini-entreprise : « Envie d’entreprendre, Envie de créer » * Présentation des différents intervenants (Lycée : professeurs, Extérieur : visites, etc.) * Présentation des contours du projet notamment sur la réalisation d’une pièce de Métier de la Mode commune à personnaliser pour chaque élève |
| **Octobre** 2020  1H30/S | **BRAINSTORNING**  L’idée | Classes  CAP A  CAP B  *Îlots* | Vente  Métier du Pressing  Métier de la Mode | **SÉQUENCE PÉDAGOGIQUE** :   * Choix de l’objet de l’entreprise : en fonction des ressources du lycée (équipements, fournitures, etc.), les élèves définissent la « pièces Métier de la Mode » pouvant être produite et commercialisée * Inventaire de l’existant * Exploration sur le type de clientèle visée à terme pour la commercialisation du produit |

|  |
| --- |
| **VACANCES DE TOUSSAINT DU 17/10/2020 au 2/11/2020** |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Novembre**  2020  1H30/S | **LA CREATION DE L’ENTREPRISE**  Statuts/Objet | Classes  CAP A  CAP B | Vente  Métier du Pressing | **SÉQUENCE PÉDAGOGIQUE** :   * Présentation des différentes formes juridiques et choix d’un statut juridique pour la mini-entreprise * Choix de l’objet de l’entreprise (réalisation finale) |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **ANNÉE 2020/2021 / Recherche et préconception du projet de réalisation** | | | | |
| **DATES** | **THÈMES** | **LIEUX** | **ENSEIGNEMENTS** | **TEMPS FORTS DE L’ORGANISATION PÉDAGOGIQUECONCOURANT AU PROJET** |
| **Novembre**  2020  1H30/S | **LA CRÉATION DE L’ENTREPRISE**  Nom/Logo | Classes  CAP A  CAP B | Vente  Métier du Pressing  Arts Appliqués | **SÉQUENCE PÉDAGOGIQUE** :   * Choix du nom de la mini-entreprise * Logo |
| **Novembre**  2020  1H30/S | **LE BUDGET ET LES PRÉVISIONS**  Demande de subvention | Classes  CAP A  CAP B | Vente  Métier du Pressing  Métier de la Mode  Arts Appliqués  Etc. | **SÉQUENCE PÉDAGOGIQUE** :   * Budget prévisionnel matière 1ère (Tissu, fils, Accessoires : boutons, sequins, etc.) * Budget prévisionnel communication : Affiches, impression, etc. * Budget prévisionnel commercialisation : emballages, présentation, etc. * Budget prévisionnel visites extérieures (Musée du textile) : frais de déplacement etc. * Tout besoin de financement lié au projet |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Décembre**  2020  1H30/S | **ETUDE DE MARCHE**  Etude de faisabilité | Classes  CAP A  CAP B | Vente  Métier du Pressing  Métier de la Mode | **SÉQUENCE PÉDAGOGIQUE** :   * Rechercher des informations sur le « marché » qui pourra être intéressé par notre produit * Qui seront les clients de la mini-entreprise (en interne, en externe) |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Décembre**  2020  1H30/S | **LE PRODUIT**  Définition | Classes  CAP A  CAP B | Vente  Métier du Pressing  Métier de la Mode  Maths  Français  Arts Appliqués  Etc. | **SÉQUENCE PÉDAGOGIQUE** :   * Produit Homme/Femme * Projet (dessin, gabarit, proportions etc.) : Arts plastiques * Calcul besoin matières : Co intervention Maths * Description : fiche produit : Co intervention Français |
| **VACANCES DE FIN D’ANNEE DU 19/12/2020 au 4/01/2021** | | | | |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **ANNÉE 2020/2021 / Recherche et préconception du projet de réalisation** | | | | |
| **DATES** | **THÈMES** | **LIEUX** | **ENSEIGNEMENTS** | **TEMPS FORTS DE L’ORGANISATION PÉDAGOGIQUECONCOURANT AU PROJET** |
| **Janvier**  2021  1H30/S | **LES ACHATS**  **LA PRODUCTION**  Besoins | Classes  CAP A  CAP B | Vente  Métier du Pressing  Métier de la Mode  PSE | **SÉQUENCE PÉDAGOGIQUE** :   * Quantifier les quantités de matières nécessaires à la production, chercher des fournisseurs (Internes/Externes) * La production : calcul du temps de réalisation d’un produit, planification – Co intervention Maths * Calcul du coût de revient – Co intervention Maths * Prototype, échantillon |
| **CAP A : PFMP DU 18/01/2021 AU 29/01/2021** | | | | |
| **CAP B : PFMP DU 01/02/2021 AU 12/02/2021** | | | | |
| **Février**  2021  Semaine 2 | **LA CLIENTÈLE**  Sensibilité/Marché | Classes  CAP A  CAP B | Vente  Métier du Pressing | **SÉQUENCE PÉDAGOGIQUE** :   * Tester le produit auprès d’un échantillon de clients potentiels dans différentes tranches d’âge (15/25, 25/35, 35/45, 45 ans et plus) |
| **Février**  2021  1H30/S | **LE PRIX**  Fixation/Marché | Classes  CAP A  CAP B | Vente  Métier du Pressing  Métier de la Mode  Maths  Etc. | **SÉQUENCE PÉDAGOGIQUE** :   * Calcul du prix en tenant compte du coût de revient + marge * Etude de marché (face à face, par internet, etc.) pour connaître le montant que le client est disposé à payer pour acquérir le produit * Calcul du prix en tenant compte de la concurrence (prix pratiqués par d’autres distributeurs du même produit ou équivalent) * Fixation finale du prix de commercialisation après avoir tenu compte des 3 critères précédents |
| **VACANCES D’HIVER DU 20/02/2021 au 8/03/2021** | | | | |
| **Mars**  2021  1H30/S | **LES RÉSULTATS COMMERCIAUX**  Chiffres d’affaires | Classes  CAP A  CAP B | Vente  Métier du Pressing  Maths | **SÉQUENCE PÉDAGOGIQUE** :   * Le chiffre d’affaires prévisionnel : exemple sur Marché de Noël, Portes Ouvertes, Réception Pressing, stand entrée self, etc. * Précommandes à quantifier * Mesure de l’écart avec le chiffre d’affaires prévisionnel * Analyse des causes et actions correctives |
| **CAP A : PFMP DU 22/03/2021 AU 02/04/2021** | | | | |
| **CAP B : PFMP DU 05/04/2021 AU 16/04/2021** | | | | |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **ANNÉE 2020/2021 / Recherche et préconception du projet de réalisation** | | | | |
| **DATES** | **THÈMES** | **LIEUX** | **ENSEIGNEMENTS** | **TEMPS FORTS DE L’ORGANISATION PÉDAGOGIQUECONCOURANT AU PROJET** |
| **Avril**  2021 | **LA PRE-COMMERCIALISATION** | Classes  CAP A  CAP B | Vente  Métier du Pressing | **SÉQUENCE PÉDAGOGIQUE** :   * Pré-commercialisation dans l’enceinte du lycée, sur commande |
| **VACANCES DE PRINTEMPS DU 24/04/2021 au 15/05/2021** | | | | | |
| **Mai**  2021 | **LA COMMUNICATION EXTERNE**  XXXXX | Classes  CAP A  CAP B | Vente  Métier du Pressing  Métier de la Mode | **SÉQUENCE PÉDAGOGIQUE** :   * Préparation de la prestation « Région » : prestation orale sur scène de 8 à 10 mn scénarisé avec supports audio/vidéo etc. * Préparation de l’interview du Jury Région * Préparation des supports de communication pour la phase commercialisation prévue en 2021 |
| **CAP A + CAP B : PFMP DU 07/06/2021 AU 02/07/2021** | | | | | |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **ANNÉE 2021/2022 / Réalisation du projet** | | | | |
| **DATES** | **THÈMES** | **LIEUX** | **ENSEIGNEMENTS** | **TEMPS FORTS DE L’ORGANISATION PÉDAGOGIQUECONCOURANT AU PROJET** |
| **Septembre**  2021 | **LES RESULTATS FINANCIERS** | Classes  CAP A  CAP B | Vente  Métier du Pressing  Métier de la Mode | **SÉQUENCE PÉDAGOGIQUE** : |
|  | **LA PHASE DE COMMERCIALISATION** |  |  |  |
|  | **LES RELATIONS INTERNES** |  |  |  |
|  | **LE SOUTIEN A LA CAUSE SOCIETALE OU HUMANITAIRE** |  |  |  |
|  | **LES ACQUIS** |  |  | **Bilan Global** |