

HISTOIRE DE BULLES

Mettre en question les arguments de vente

Socles de compétences	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Lire un message publicitaire <input type="checkbox"/> Réagir à un document, en interaction éventuelle avec d'autres, en exprimant son opinion personnelle <input type="checkbox"/> Récolter des informations par la recherche expérimentale, l'observation et la mesure <input type="checkbox"/> Réagir à des documents en exprimant une opinion personnelle et en la justifiant de manière cohérente <input type="checkbox"/> Critiquer les données fournies par les médias.
Références programme	
Objectifs	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mettre en question les arguments publicitaires. ■ Mettre en place des conditions d'expérimentation. ■ Recueillir des informations par des observations qualitatives et quantitatives. ■ Rédiger le compte rendu d'une manipulation sous forme d'article.
Durée	2 périodes
Mise en situation	<p>Visionner un spot publicitaire vantant un détergent pour la vaisselle. <i>« Certaines publicités pour détergents affirment que leur produit est aussi efficace qu'un autre, mais qu'il en faut beaucoup moins. Aussi, nous allons vérifier si leur argument publicitaire est vrai. »</i></p>
Déroulement	<ol style="list-style-type: none"> 1. Visionner le spot. (Travail collectif) 2. Mettre au point une démarche d'expérimentation qui permettra de déterminer le détergent le plus efficace et celui qui offre le meilleur rapport qualité/ prix.(Travail collectif) 3. Se répartir en équipes, en veillant à ce que, dans chacune d'elles, il y ait trois produits différents et que l'ensemble des produits soient représentés. 4. Relever toutes les informations qui figurent sur les flacons de détergent dont la quantité, le prix et le dosage (Travail en équipe) 5. Procéder à l'expérimentation en respectant les mesures. 6. Calculer le prix de chaque détergent pour un volume donné. 7. Déterminer le meilleur rapport qualité/prix. 8. Mettre les résultats en commun. 9. Rédiger le compte-rendu des observations sous forme d'un article pour un magazine d'une association de consommateurs.
Matériel	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Différents spots publicitaires concernant les détergents liquides pour vaisselle. Par équipe : 1 pipette 3 seringues graduées de 10 cm³ 3 cylindres gradués de 250 ml 3 échantillons de liquides détergents pour la vaisselle avec la référence des produits un agitateur 100 ml d'huile une calculatrice. ▪ TV et magnétoscope/lecteur DVD ou PC et projecteur multimedia
Ressources	

Noter l'argument de vente de la publicité

.....
.....

Expérimenter

1. Vérifier si vous disposez de tout le matériel nécessaire

- 1 pipette
- 3 seringues graduées de 10 cm³
- 3 cylindres gradués de 250 ml
- 3 échantillons de détergent à vaisselle liquide
- un agitateur
- 100 ml d'huile
- une calculatrice

2. Suivre la démarche

Noter sur chaque cylindre le nom d'un détergent.
 Verser 5 gouttes de détergent dans un cylindre.
 Reproduire trois fois
 !!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!! Verser le même volume de détergent dans chaque cylindre.
 Ajouter la même quantité d'eau dans chaque cylindre.
 Mélanger le tout.
 Ajouter l'huile à l'aide de la pipette en comptant les gouttes jusqu'à ce que les bulles disparaissent.
 Noter les résultats.
 Calculer le prix de revient par litre pour chaque détergent.

	Détergent1	Détergent2	Détergent3
Nombre de gouttes d'huile			
Prix de revient/L			

Conclure

L'argument donné par la marque est vrai – faux, parce que nous avons observé

.....
.....
.....

C'est le détergent qui a le meilleur rapport qualité/prix.