

QUAND UNE LESSIVE ECONOMISE L'ENERGIE

Critiquer les arguments de vente

| | |
|------------------------------|--|
| Socles de compétences | <ul style="list-style-type: none"> □ Lire un message publicitaire □ Réagir à un document, en interaction éventuelle avec d'autres, en exprimant son opinion personnelle □ Récolter des informations par la recherche expérimentale, l'observation et la mesure □ Réagir à des documents en exprimant une opinion personnelle et en la justifiant de manière cohérente □ 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. ■ Respecter les mesures de sécurité. |
| Durée | 2 périodes |
| Mise en situation | <p>Visionner un spot publicitaire vantant l'efficacité d'une poudre à lessiver ou d'une lessive liquide.</p> <p><i>« Certaines publicités pour des poudres à lessiver affirment qu'elles sont aussi efficaces à l'eau froide que dans l'eau chaude. Vérifions si leur argument publicitaire est vrai. »</i></p> |
| Déroulement | <ol style="list-style-type: none"> 1. Visionner le spot. 2. Mettre au point une démarche d'expérimentation qui permettra de vérifier quel produit lessiviel est le plus efficace pour le meilleur prix. (Travail collectif) 3. Se répartir en équipes, en veillant à ce que dans chacun des groupes les tissus soient salis avec des produits différents (boue, encre, sauce, vin, cacao...). 4. Relever toutes les informations qui figurent sur la boîte ou le flacon, mentionnant les performances du produit. (Travail en équipe) 5. Procéder à l'expérimentation en respectant les mesures de sécurité. (Travail en équipe) 6. Mettre les résultats en commun et observer les différences éventuelles de performance en fonction du type de tâche. 7. Ajuster si nécessaire les arguments de vente du produit. (Travail collectif) |
| Matériel | <ul style="list-style-type: none"> ■ Un spot publicitaire concernant une poudre à lessiver ou une lessive liquide affirmant son efficacité à basse température voire à l'eau froide <p>Par équipe :</p> <ul style="list-style-type: none"> 1 boîte de poudre à lessiver ou un flacon de lessive liquide pour lavage à l'eau froide 1 mesurette 3 récipients transparents pouvant contenir ½ litre d'eau et supportant la chaleur 3 morceaux de tissus blancs de 10X10 1 marqueur indélébile |

| | |
|--|--|
| | <p>1 bec Bunsen, trépied, gaze et napperon calorifuge ou avoir accès à un réchaud 1 agitateur 1 thermomètre 1 montre ou un chronomètre 1 pince 1 spatule 1 paire de lunettes de sécurité 1 tablier</p> |
|--|--|

Noter l'argument de vente du produit lessiviel

.....
.....

Expérimenter

1. Préparer l'expérimentation

Vérifier si le matériel est complet

Numéroter les tissus 1 : lessive à froid, 2 : lessive à 30°, 3 : lessive à 60° et marquer le nom des produits utilisés pour tacher le tissu

Salir les trois morceaux de tissus de la même façon

2. Suivre la démarche

Verser le même volume de détergent dans chaque cylindre.

Agiter le produit pour bien le dissoudre.

Chauffer l'eau à une température différente dans chaque cylindre (à froid, à 40°, à 60°)

Agiter le linge à l'aide de la spatule durant la même période de temps.

Porter les lunettes de sécurité et le tablier pour les manipulations à l'eau chaude

Sortir le linge à l'aide de la pince.

Faire sécher les trois échantillons.

Observer les différences de résultats.

3. Noter les résultats de la comparaison en mentionnant la température à laquelle le détergent a été le plus efficace.

4. Calculer le prix de revient du produit utilisé.

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.