

Planification de séquence

Matière : Géographie
Thèmes : T3 - Approvisionner (Mi - M1)
Année : 8P
Durée du thème : 8 semaines

Objectifs du PER :

SHS 21 — Identifier les relations existant entre les activités humaines et l'organisation de l'espace...

SHS 23 — S'approprier, en situation, des outils pertinents pour traiter des problématiques de sciences humaines et sociales...

Moyens :

- LE pages 81 à 85
- FE pages 71 à 75

Composantes du thème :

- **Mi :** Se questionner sur la production de biens en Suisse pour identifier quelques problématiques qui lui sont liées.
- **M1 :** Prendre conscience qu'un produit est une réponse à l'attente de divers acteurs, que son lancement nécessite une stratégie et qu'il évolue dans le temps pour rester concurrentiel.

En détails :

- Étapes de production d'un produit
- Influences sur le prix d'un produit
- Jeu de l'offre et de la demande
- Acteurs influençant les prix
- Lancement d'un produit sur le marché
- Impact des besoins sur notre demande

Découpage:

Se m	Cour s	Thèmes / objectifs	Activités
1	1	Premier cours	<p>Distribuer livres / fiches / dossiers</p> <p><u>Intro : Vacances</u></p> <p>Imprimer cartes : Par groupe de deux, les élèves essaient de repérer les endroits où ils ont été en vacances sur la carte de la Suisse et du monde.</p> <p>Distribuer à chaque élève une lamelle de post-it. Ils écrivent l'endroit où ils ont été cet été et ajoute une petite flèche.</p> <p>Afficher une carte de la Suisse au tableau : Les élèves viennent par groupe de 2-3 au tableau pour placer leur post-it au bon endroit sur la carte.</p> <p>Faire de même avec la carte du monde.</p> <p>Parler des différentes destinations, pourquoi là-bas, ...</p>
	2	Intro - Mi	<p><u>Imaginer un nouveau produit</u></p> <p>Créer des groupes de 3-4 et leur demander de créer un nouveau produit à vendre. Chaque groupe reçoit « RN Ami-1 » en A3 (canevas de poster) et le complète.</p> <p>LE80 : Pour les aider à trouver des idées.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Réfléchir à tous les détails : matière, où le fabriquer, combien le vendre, ...
2	3		<u>Continuer projet du nouveau produit.</u>
	4		<u>Terminer le poster</u>
3	5		<p>Chaque élève complète la FE71 exercices 1 et 2. (Expliquer pourquoi ils ont choisi ce produit, pour qui, ...) qui servira de support à la présentation du produit.</p> <p>Chaque groupe présente son projet en se basant sur les 3 questions : Quoi ? Pour qui ? Raisons 2x ?</p> <p>Collectivement, catégoriser les raisons données pour justifier le projet :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Raison financière : pour gagner plus d'argent, pour que le produit coûte moins cher, etc. - Raison technique : nouvelle technologie permettant une innovation/un progrès, ce produit n'existe pas encore, etc. - Raison sociale : pour satisfaire un besoin/un désir des consommateurs, etc. - Autre raison...

		Lister au tableau toutes les caractéristiques auxquelles les élèves ont dû penser pour créer leur produit (prix, lieu de production, matériaux, taille/matière, commandes, Livraison, publicité, etc...)
	6	<p>M1</p> <p>Rappel des caractéristiques du produit (cf cours 5).</p> <p>LE81 : Regarder le schéma ensemble, lire les encadrés et exemplifier avec des situations réelles. (Exemples qui leur parlent : Youtubeurs et rhinoshield par exemple)</p> <p>FE125 : Préparer les cartes Pour jouer au jeu au prochain cours. Expliquer rapidement le déroulement du jeu. (Donner trombones pour qu'ils gardent les cartes. → Pour gagner du temps : Une feuille pour deux</p>
4	7	<p>FE72 ex1: Relire les règles du jeu, faire un exemple. Chaque duo se crée un jeton (bout de papier rond) et joue env. 15mn</p> <p>Mise en commun : Faire ressortir l'équilibre vers lequel tendent les prix : Certaines parties ne verront pas de vainqueurs.</p> <p>Lister les cartes qui ont posé problèmes et pourquoi.</p> <p>FE72 ex2 : Exemplifier en collectif les situations décrites par des cartes du jeu. Puis, faire l'inventaire des acteurs influençant le prix (acheteur, vendeur, état, ...</p>
	8	<p>Rappel des acteurs influençant l'offre et la demande (= Le prix) + Jeu offre/demande</p> <p>LE83-84 : lire les textes et essayer de catégoriser les acteurs à l'oral (état, offre, demande, scientifiques, associations, agences de pub)</p>
5	9	<p>LE83-84 : Terminer les textes / Rappel</p> <p>FE73 ex1 : Relier les acteurs à leur catégorie. (Seul ou par deux, puis correction collective)</p> <p>FE73 ex 2 : Collectivement, associer les textes des pages LE83-84 aux interactions décrites dans le schéma (comme l'exemple A)</p>
	10	Marche d'établissement
6	11	<p>LE83-84 - Les élèves relisent chacun pour eux.</p> <p>FE74 ex 1- Quelles sont les raisons qui peuvent influencer le lancement d'un nouveau produit ? (enjeux = Convaincre consommateurs. Nouveaux besoins = nouveaux produits)</p> <p>FE74 ex 2 : Individuellement, les élèves évaluent leurs différents besoins. ⇒ Le premier curseur devrait être placé au même endroit pour tous. Le deuxième aura des positions très variables.</p>

		⇒ Les scientifiques/pub/actualités peuvent influencer l'importance d'un besoin.
	12	Annoncer TS + Distribuer objectifs Distribuer résumé, lire ensemble, clarifier.
7	13	Vidéo : Production de chocolat (questionnaire) → Discussion ensuite en mettant en évidence les divers aspects théoriques vus jusque-là (concurrence, publicité, prix de production, etc..)
	14	TS - Approvisionnement partie 1 (Mi-M1)
8	15	Rendre TS - Corriger Début M2
	16	

Lien vidéo :

Production chocolat : https://www.youtube.com/watch?v=SYk629i45uU&ab_channel=FoodStory

Objectifs TS

« Approvisionnement partie 1 »

- Comprendre quels sont les détails d'un produit auxquels penser avant de le mettre sur le marché. (Où produire ? Quelles dimensions ? Comment l'éliminer ? etc...)
- Connaitre quelques facteurs qui peuvent influencer le prix du produit (coût de production, transports, écologie, ...)
- Savoir ce que sont l'offre et la demande et comment le jeu existant entre les deux notions peut influencer le prix d'un produit.
- Comprendre comment un acteur peut influencer le prix d'un produit (experts, clients, publicitaires ...)
- Être capable de mettre ces acteurs en lien avec une catégorie (scientifiques, demande, agence de pub , ...)
- Comprendre les étapes de fabrication d'un produit avant d'être mis sur le marché.
- Être capable d'analyser des documents (textes, images, graphiques) en s'appuyant sur ses connaissances.
- Vocabulaire : Offre, demande, concurrence, test pilote, étude de marché, lancement, ...

Livre : pages 81 à 85

Fiches : p. 71 à 75