

1. Démarche de projet	Technologie 3ème	Fiche N°1
Nom:.....	La démarche de projet	

Activité :

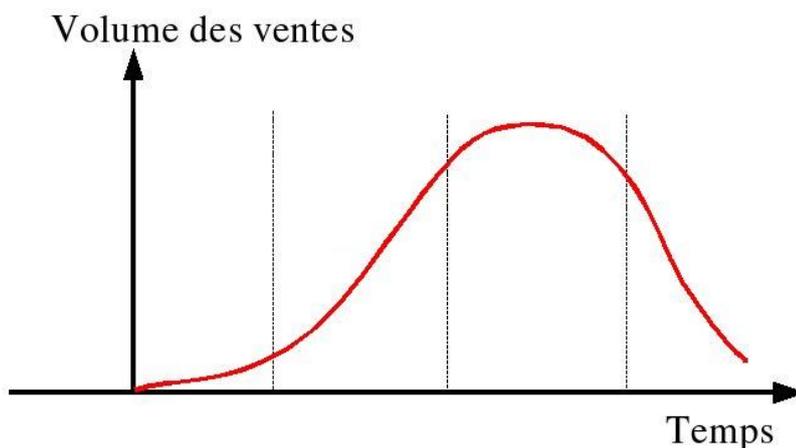
- Sur une feuille de classeur, reprendre l'entête ci-dessus.
- Recopier les questions **ou** répondre en reprenant le sens de la question dans la réponse.
- Répondre à l'aide de **la fiche ressource (au dos)**.

- 1) Quel est le but de la technologie au collège ?
- 2) Cite trois besoins primaires :
- 3) Cite trois besoins secondaires :
- 4) En fonction de quoi les besoins des consommateurs évoluent ?
- 5) Comment, fabricants ou vendeurs, créer ou amplifier les besoins des consommateurs ?
- 6) Qu'est-ce qu'un bien ? Cite trois exemples
- 7) Qu'est-ce qu'un service ? Cite trois exemples
- 8) Comment appelle-t-on une entreprise qui vend des services ?
- 9) Pourquoi une entreprise modifie-t-elle souvent ses produits ?
- 10) Qu'appelle-t-on le cycle de vie économique d'un produit ?
- 11) Recopier ce graphique et indiquer les quatre phases du cycle économique d'un produit.

12) Donne un ou deux exemples de produits ou de famille de produits qui sont actuellement en phase de :

- **lancement ou croissance :**
- **maturité :**
- **déclin :**

13) Donne l'exemple d'un produit qui n'a pas changé depuis plus de 20 ans (excepté l'emballage) et qui est toujours en phase de maturité ou de croissance.



**Dans un grand tableau à 3 colonnes placer dans l'ordre chronologique les étapes de la démarche de projet (questions 14, 15, 16 : 3 colonnes, 9 lignes).**

14) Avec la description des **étapes**, remplis la **première colonne** du tableau dans l'ordre chronologique : *Industrialisation ; Conception ; Réparation ; Idée ; Production ; Faisabilité (rentabilité) ; Commercialisation ; Destruction ; Utilisation*

15) Remplis ensuite la **deuxième colonne** avec les **personnes, services ou usines** concernées par l'étape du projet :

*Le service marketing ; Le Bureau d'étude (BE) ; L'usine de production ; Le consommateur ; Le service commercial ; Usine de recyclage ; Le Bureau des méthodes (BM) ; La direction ; Le service après vente (SAV)*

16) Retrouves dans la **troisième colonne** le **résultat** de chaque étape:

*Cahier des charges fonctionnel (CDCF) ; Idée validée ; produits de pré-série ; produits contrôlés et emballés ; Dossier technique + prototype ; matériaux recyclés ; produit vendus et livrés ; produit réparé ou remplacé ; produit et emballage usagé.*

<b>1. Démarche de projet</b>	<b>Technologie 3ème</b>	<b>Fiche N°2</b> Doc. Ressource
<b>Document ressource</b>	La démarche de projet	

Introduction : La technologie, en tant que discipline au collège, analyse la façon dont l'Homme s'organise pour concevoir, fabriquer et commercialiser les produits (biens ou services) répondant à ses besoins.

## 1. LES BESOINS ET LES PRODUITS :

### 1.) Les besoins des consommateurs :

- L'être humain a des besoins essentiels à satisfaire : se nourrir, se loger, se couvrir : ce sont des besoins primaires. Les animaux ont les mêmes besoins primaires. Par ailleurs, la vie en société fait apparaître d'autres besoins : loisirs, spectacles, sports, tourisme, ... : ce sont des besoins secondaires.

- Les besoins des consommateurs évoluent au cours du temps en fonction des techniques (solutions techniques, moyens de production), des structures sociales (mode de vie, âges) ou économiques (pouvoir d'achat). Ils sont parfois créés ou amplifiés par les entreprises à l'aide de la communication (publicité, partenariat, mécénat, ...)

### 2.) Les biens :

Un bien est un produit matériel dont l'acheteur devient propriétaire lors de l'achat.

Les entreprises modifient sans cesse leurs produits pour s'adapter à la demande (mieux satisfaire le client) ou la susciter (donner envie de consommer).

### 3.) Les services :

Un service est un produit immatériel, un travail réalisé par une entreprise, une organisation ou une association appelés prestataires de service au profit d'un destinataire (personne ou autre entreprise).

## 2. LES ETAPES DU CYCLE DE VIE INDUSTRIEL D'UN PRODUIT :

Le cycle de vie industriel d'un produit décrit toutes les étapes par lesquelles passe le produit de sa naissance à sa destruction. Il comprend différentes étapes déterminantes dans l'application de la démarche de projet.

## 3. LES ETAPES DU CYCLE DE VIE ECONOMIQUE D'UN PRODUIT :

Le cycle de vie économique d'un produit correspond à l'évolution des ventes dans le temps depuis sa mise sur le marché jusqu'à son retrait. Il peut être décomposé en quatre phases essentielles :

- Le **lancement** : correspond à la mise sur le marché du produit. Les ventes croissent rapidement
- La **croissance** : montre que les ventes augmentent régulièrement. La notoriété du produit continue à progresser.
- La **maturité** : correspond à des ventes régulières du produit
- Le **déclin** : montre un fléchissement des ventes. Il est possible d'envisager une relance du produit ou de le retirer de la vente.

1. Démarche de projet	Technologie 3ème	Fiche N°3
Nom:.....	La démarche de projet	

	<p>.....l'idée.....</p> <p><i>Ingénieur, chercheur, chef d'entreprise</i></p>	<p>Première étape du cycle de vie du produit. Il faut valider l'idée par une étude de marché et une étude technique du produit</p>
	<p>.....</p> <p>.....</p>	<p>On recense les résultats de l'étude de marché et les fonctions techniques et commerciales dans le cahier des charges fonctionnel. Cette étape définit les qualités techniques et commerciales du produit.</p>
	<p>.....</p> <p>.....</p>	<p>Des prototypes du produit seront fabriqués, puis testés. Ces premiers exemplaires du produit devront correspondre aux fonctions techniques et commerciales définies dans le cahier des charges fonctionnel. Le prototype le plus parfait et le plus conforme au cahier des charges sera retenu</p>
	<p>.....</p> <p>.....</p>	<p>Cette phase organise les opérations de production (machines et outillage utilisés, matières premières et consommables nécessaires, personnel indispensable). Une pré-série pourra être fabriquée afin de tester la production</p>
	<p>.....</p> <p>.....</p>	<p>C'est la mise en place du processus de production en série. Les plannings organisent et gèrent les matériels, les personnels et le temps (respect des délais).</p>
	<p>.....</p> <p>.....</p>	<p>Pour vendre le produit, il faudra le faire connaître par des <b>actions de publicité et de promotion</b>, il faudra également le distribuer et trouver <b>les circuits de distribution</b> les plus adaptés au produit : grande surface, petit commerce de proximité, VPC, téléachat, vente à domicile, etc.</p>
	<p>.....</p> <p>.....</p>	<p>C'est la consommation du produit après achat par le client. La durée d'utilisation dépendra du type de produit acheté.</p>
	<p>.....</p> <p>.....</p>	<p>Cette étape n'existe que pour les produits techniques qui peuvent être détériorés et pourront faire l'objet d'une réparation. C'est le service après-vente (SAV) qui assure le suivi du produit.</p>
	<p>.....</p> <p>.....</p>	<p>Quand le produit n'est plus utilisé, il est jeté. C'est le cas systématique de la quasi-totalité des emballages. Les matériaux sont récupérés et recyclés pour d'autres utilisations.</p>