

3103

-1 -

**Déco
der
l'inf
orm
atio
n et
la
publ
icité**

Situation d'apprentissage

Français 2^e cycle du secondaire



NE VOUS LAISSEZ PAS
HYPNOTISER!



Production attendue :

S'informer sur les marques populaires en consultant des publicités commerciales à l'aide de différents médias et en dégager les particularités afin de conscientiser de jeunes consommateurs.

Vous devrez :

Cibler, lire et décoder l'information d'une publicité commerciale afin de faire prendre conscience de l'influence par les messages publicitaires des grandes marques.

Vous apprendrez les savoirs essentiels suivants :

- Communication langagière;
- Grammaire du texte;
- Grammaire de la phrase;
- Lexique;
- Diversité de la langue.

Domaines généraux de formation :

- Médias;
- Environnement et consommation.

Compétence disciplinaire prescrite:

- Lire et apprécier des textes variés.

Compétences à développer :

- Exploiter l'information;
- Exploiter les technologies de l'information et de la communication.

Laporte Myriam, Rochon Ginette, *Nouvelle grammaire pratique*, Les éditions CEC, 2007, 374 pages, www.opc.gouv.qc.ca.

Mise en situation

Mettez-vous dans la peau d'un parent... Depuis un certain temps, vos enfants vous mettent de la pression pour que vous leur achetiez des vêtements de marques populaires et à la mode. Leur discours : « Tout le monde en a à l'école! » Est-ce la publicité qui influence ainsi vos enfants? Cette question vous amène à vouloir vous informer, en tant que parent, et à vouloir savoir comment fonctionne les rouages d'une pub commerciale afin d'attirer ce type de clientèle. Vous pourrez ensuite partager avec votre enfant vos conclusions pour susciter une prise de conscience chez lui...

1. Vous êtes-vous déjà laissé influencer par un bien de marque populaire?

2. Allez voir dans la garde-robe de vos enfants, de vos colocataires ou encore dans celle de vos frères et sœurs. Contient-elle déjà des vêtements de grandes marques populaires? Si oui, lesquelles? Quelle proportion occupent-elles?

3. Pourquoi ces marques visent-elles principalement les jeunes? Expliquez votre réponse.

4. Pourquoi ne visent-elles pas d'autres types de consommateurs? Expliquez votre réponse.

Pour cette tâche, commencez par aller voir dans la garde-robe de vos enfants ou leurs photos sur les réseaux sociaux pour constater quels sont les vêtements et les chaussures qu'ils portent. La marque est souvent bien en vue, représentée par un logo ou une écriture d'un style qui est propre à celle-ci. Ainsi, vous décidez de cibler une marque de chaussures très populaire chez les jeunes. Ensuite, vous consultez divers médias afin de trouver une publicité de cette marque qui suscite l'intérêt actuellement.

Titre de la publicité choisie :

5. Cette publicité représente quelle marque de chaussures?

6. Dans quel média avez-vous trouvé votre publicité?

Source et date de consultation :

7. Faites une brève description de la publicité choisie :

8. Mettez-vous à la place des jeunes visés. Qu'est-ce qui vous semble particulièrement accrocheur dans la présentation de ce produit? Expliquez votre réponse.

Reconnaitre les marques qui caractérisent le message publicitaire (titre accrocheur, logo, marque, slogan, etc.)

Dans cette partie, vous devez analyser le contenu de la publicité commerciale choisie. Faites une ou plusieurs fiches d'observation pour consigner les éléments suivants.

Voici ce que vous devez identifier dans votre publicité :

- Émetteur (énonciateur) et destinataire;
- Sujet et intention de communication;
- Vocabulaire connoté, mélioratif ou péjoratif;
- Phrase impersonnelle (pour marquer la distanciation);
- Énoncés implicites;
- Types de pub et d'arguments;
- Tutoiement ou vouvoiement et formules liées aux règles de convenance;
- Procédés graphiques, linguistiques (point de vue, ton, temps verbal utilisé) ou sonores.



Faites vérifier vos fiches d'observation par votre enseignant avant de répondre aux prochaines questions.

9. Dans cette pub, est-ce que l'on décrit les chaussures ou est-ce que l'on démontre plutôt l'effet de les posséder? À votre avis, pourquoi? Comment s'y prend-on?

10. Toujours en ayant votre publicité sous les yeux, êtes-vous en mesure de reconnaître le ton de l'énonciateur? Pour ce faire, utilisez vos fiches complétées précédemment, et justifiez votre réponse.

11. En quoi le ton de l'énonciateur peut-il influencer les jeunes? Expliquez votre réponse.

12. Quelles émotions cette pub a-t-elle suscitées en vous? Pour quelles raisons?

13. En vous référant à ce que vous connaissez de la publicité commerciale, affirmeriez-vous que l'émetteur de cette pub a travaillé d'une façon efficace pour attirer son public cible? Expliquez votre réponse.

La publicité commerciale est une forme de communication qui a pour but d'attirer l'attention d'un public cible, d'éveiller sa curiosité pour l'inciter à acheter un produit ou un service, et ce, en quelques secondes seulement.

14. Afin de mieux comprendre comment l'énonciateur « parle » à son public cible, nommez et décrivez deux éléments linguistiques de cette pub qui, en tant que parent, vous semblent importants et être ceux qui vont quérir les jeunes dans leur besoin d'identité.

15. En regard de l'influence de la pub sur les jeunes, est-ce que le thème ou le sujet abordé a été bien traité? Pour répondre, allez voir d'autres pubs commerciales et faites une comparaison avec celle que vous avez choisie.

Votre publicité :	Autre publicité choisie :	Autre publicité choisie :

Réponse :

16. Maintenant, quelles seront vos stratégies afin de démontrer à vos enfants l'importance de la consommation responsable?

17. Dans cette situation d'apprentissage, vous avez eu à choisir et à décoder l'information d'une publicité commerciale. Est-ce que les stratégies que vous avez employées ont été efficaces? Expliquez votre réponse.

18. À la lumière de ce que vous avez fait et appris dans cette situation d'apprentissage, êtes-vous davantage en mesure de poser un regard critique sur une publicité commerciale? Expliquez pourquoi.

19. Lors d'une prochaine tâche de lecture, sur quoi mettrez-vous l'accent?

Réfléchissez bien avant de répondre. Fixez-vous un défi personnel!
