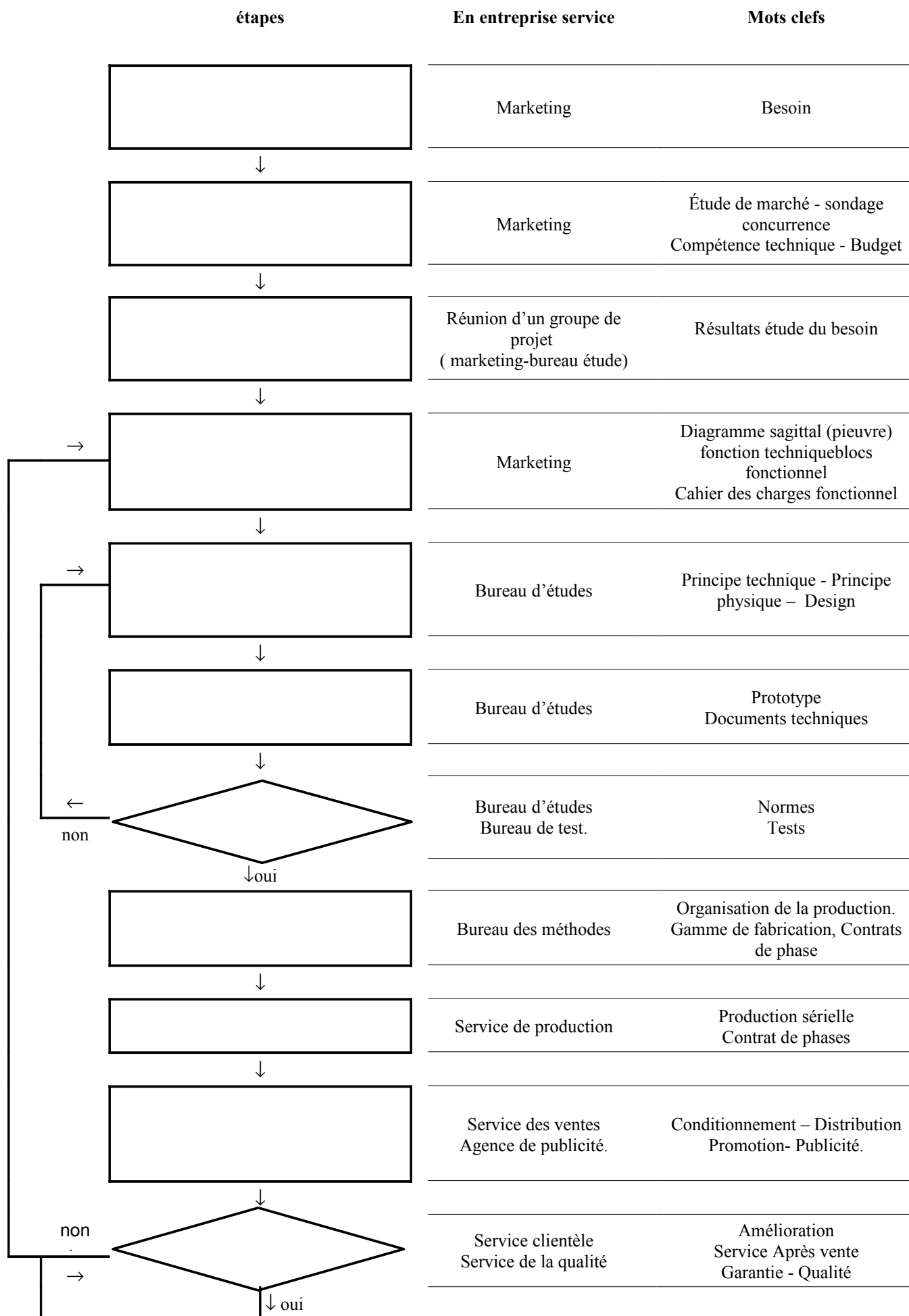




1) Travail : compléter l'organigramme du recto à l'aide des Expressions du tableau suivant

Trouver un besoin à satisfaire (« créer » le besoin)	Rechercher des solutions	Mettre en place un cahier des charges fonctionnel pour le produit
Produire	Prototypes Valide ?	Commercialiser Faire connaître le produit et inciter à son achat
Client satisfait ? Vente correcte ?	Préparer la production	Concevoir des prototypes
Énoncer clairement le besoin.	Etudier le besoin	

2) Vocabulaire

<i>Quelques termes spécifiques</i>	<i>Commentaires</i>
Le besoin (en technologie)	Un consommateur n'est susceptible d'acheter un produit que si celui-ci répond à un de ses besoins. Le produit réalisé par une entreprise doit répondre à un besoin pour avoir du succès. C'est ce besoin qui doit être défini en premier.
Conditionnement	Le conditionnement prépare le produit à la vente, en le mettant par exemple dans un emballage.
Recyclage	La législation actuelle impose au fabricant d'objets (et d'emballages) à réfléchir à leur réutilisation après usage.
Commercialisation	La commercialisation englobe toutes les actions qui permettent d'amener le produit aux consommateurs
Prototype	Le prototype est le premier exemplaire construit destiné à des essais en vue de valider le produit .
Cahier des charges fonctionnel	C'est un document qui énonce la fonction d'un produit et les contraintes qui sont liées à sa réalisation et à son utilisation.
Promotion	Le but de la promotion est de faire connaître le produit aux futurs consommateurs et de leur en donner envie.
Distribution	Regroupe l'ensemble des intermédiaires entre la production et la mise en vente des produits.
Analyse des ventes et de la satisfaction	L'entreprise doit suivre l'évolution des ventes de son produit pour conserver son marché. Si les ventes chutent elle doit analyser les raisons et y réagir.

3) Exemple d'une démarche :

Lire le texte petite histoire de la 2CV