



### 1. OBJET TECHNIQUE

Dans notre environnement, nous trouvons toutes sortes d'objets. Certains ont été modifiés ou fabriqués par l'Homme pour répondre à ses besoins. Ils deviennent alors des **objets techniques**.



Objet



Objet technique

*Un arbre, un caillou, la rivière,... ne sont pas des objets techniques. Une fois transformés par l'Homme, ils deviennent des objets techniques : Un arbre débité : des planches, un caillou taillé : un silex, une route, un canal,....*

**Objet** : Elément naturel non modifié par l'homme.

**objet technique** : Elément issu de matières transformées par l'Homme et qui répond à un **besoin** .

### 2. LES BESOINS

**Un besoin** est un manque, un désir, une nécessité ressentie par une personne. Il se définit par un verbe à l'infinitif

**Les besoins vitaux** : se nourrir, se protéger , se déplacer , communiquer...

**Les besoins sociaux** : se divertir, s'instruire, travailler, d'appartenance...

### 3. LES FONCTIONS

Les objets techniques permettent de réaliser une action (couper, avancer, visser, ranger, mesurer, enregistrer, conserver, informer,...). Cette action est appelée « **fonction d'usage** ».

**La fonction d'usage** : c'est le service rendu par l'objet technique, elle répond à un **besoin**. Elle est la même quel que soit son utilisateur, ses goûts et ses désirs.. On trouve la **fonction d'usage** en posant la question « **à quoi sert l'objet ?** »

La fonction d'usage est plus précise que le besoin auquel répond l'objet technique. Un verbe ne suffit donc pas à énoncer la fonction d'usage. Un même objet technique peut avoir plusieurs fonctions d'usage.

<p>Pour Cindy, une belle voiture est forcément rouge</p>		<p>Pour Papa, une belle voiture est forcément spacieuse</p>		<p>Pour Enzo, une belle voiture est forcément sportive</p>	
----------------------------------------------------------	--	-------------------------------------------------------------	--	------------------------------------------------------------	--

Le consommateur achète un objet pour satisfaire un **besoin** : c'est la **fonction d'usage**. Mais l'effet de séduction peut aussi influencer le consommateur : c'est la **fonction d'estime**.

Qui, un jour, n'a pas préféré acheter un tee-shirt rouge plutôt que jaune ? Un style de cartable plutôt qu'un autre ?

**La « fonction d'estime »** est liée aux goûts et aux préférences de l'utilisateur, (forme, couleur, matière, style.....). On trouve la **fonction d'estime** en posant la question « **pourquoi ce produit me plaît-il ?** »

### 3. VALEUR

On appelle **valeur**, les éléments qui influencent l'achat éventuel d'un objet : Esthétique (ou « design »), mode, performances, prix, la fiabilité, disponibilité de l'objet technique (délai de livraison), ...



**Besoin - objet technique - fonction  
d'usage - fonction d'estime - valeur**

**Connaissance.:**

*Nom*