

L'impact d'une Publicité presse

1. Comprendre - L'environnement publicitaire

L'environnement publicitaire

La définition de la publicité a évolué avec le temps. Ce qui signifiait initialement « rendre public » est devenu l'ensemble des moyens et techniques destinés à faire connaître une marque, à inciter le public à acheter un produit, à utiliser un service (Larousse).

Cette définition couvre l'extrême diversité des supports publicitaires sans se départir de sa fonction constante d'attirer l'attention d'un public donné pour l'inciter à adopter un certain comportement.

Il s'agit dans la plupart des cas de promouvoir un produit ou un service pour donner envie de l'acheter. C'est de la publicité ou de la communication marchande.

On parle plutôt de communication lorsqu'il s'agit de valoriser l'image ou la notoriété d'une marque, mais aussi celle d'une organisation pour faire adhérer à ses engagements ou les soutenir. La communication peut enfin s'attacher à sensibiliser le public à un sujet de société pour l'inviter à modifier son comportement.

La communication implique de nombreux acteurs :

L'annonceur

Entité publique ou privée, l'annonceur est à l'origine de la campagne de publicité, pour promouvoir un produit ou un service, une marque ou une démarche.

La direction marketing de l'annonceur affine la définition du produit pour répondre le mieux possible aux attentes du public identifié comme pertinent. Elle peut faire appel à des sociétés d'études pour évaluer les attentes du public, l'accueil qu'il réserverait à un nouveau produit, tester le design ou le prix du produit.

Elle finalise le produit et ses attributs : son nom (parfois avec l'aide d'une agence spécialisée), son emballage, son logo ou identité visuelle (avec une agence de design).

La direction de la communication peut alors travailler à sa campagne de lancement.

Elle met en compétition plusieurs agences de communication sur le projet de lancement. Elle peut choisir une agence globale, capable de concevoir des créations publicitaires pour tous types de médias off et on-line, ou plusieurs agences spécialisées sur certains médias ou certains types de messages publicitaires.

L'annonceur aura aussi sélectionné une agence médias, qui lui fera des recommandations sur les médias on et off-line à utiliser pour atteindre ses objectifs.

Les agences

Les agences conseil en communication couvrent les médias traditionnels (télévision, radio, cinéma, presse écrite, affichage) et le plus souvent l'internet et les réseaux sociaux.

Les agences de communication corporate ou institutionnelle promeuvent l'image des entreprises ou organismes publics ou privés auprès de leur personnel, de leurs actionnaires, des organismes de tutelle, des relais d'opinion, du grand public.

Les agences digitales ou agences web sont spécialisées dans le développement de sites internet, d'applications et de campagnes on-line ou numériques. L'explosion de la communication on-line a considérablement développé cette spécialité.

Les agences médias recommandent la combinaison de médias la mieux adaptée aux objectifs des annonceurs et négocient les achats d'espaces publicitaires dans les médias (spot TV, bannière, etc.).

Les agences spécialisées se concentrent sur un seul type de communication ou de diffusion : l'événementiel, le marketing direct, le design, les relations publiques, la stratégie de contenus...

Les métiers ont évolué pour se compléter de savoir-faire spécifiques, tels que les métiers d'animateur de communautés, de responsable du référencement, de juriste internet, d'ergonome, ainsi que tous ceux liés au traitement des données.

Les organismes de régulation ou de déontologie professionnelle

Plusieurs autorités administratives veillent au respect des textes de loi. La Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (DGCCRF) préserve les bonnes conditions d'exercice de la concurrence et défend les intérêts des consommateurs.

L'Arcom (Autorité de régulation de la communication audiovisuelle et numérique) est en charge de la régulation de l'audiovisuel (radio et télévision) et des plateformes en ligne (réseaux sociaux, moteurs de recherche...) et exerce les pouvoirs de sanction conférés par la loi relative à la liberté de communication.

De surcroît, les professionnels du secteur s'obligent à respecter d'autres règles, dites déontologiques.

Ainsi, les créations publicitaires sont soumises avant diffusion à l'Autorité de régulation professionnelle de la publicité-ARPP, qui vérifie leur respect de la réglementation et de la déontologie. Cette validation est d'ailleurs obligatoire avant la diffusion de films publicitaires à la télévision. Elle peut demander des modifications ou émettre un avis négatif sur une publicité. L'ARPP s'intéresse au contenu du message, mais en aucun cas aux produits ou services promus en tant que tels.

La CNIL veille au respect de la réglementation relative à la collecte des données personnelles, étroitement associée à l'utilisation des systèmes d'inscription auxquels

s'adosent notamment les dispositifs de marketing direct (Règlement général sur la protection des données-RGPD).

Les associations professionnelles

Les associations professionnelles (le Syndicat national de la publicité télévisée-SNPTV, l'Union des marques, l'Association des agences-conseils en communication-AACC, l'Union des entreprises de conseil et d'achat média-Udecam, etc.) représentent les intérêts des médias et des entreprises de leur secteur et les accompagnent dans la mise en œuvre des bonnes pratiques professionnelles.

Les médias

La publicité est avide d'innovations technologiques. Elle utilise toutes les avancées des médias et des supports – voire les impulse – pour s'adresser aux publics qu'elle vise au plus près de leurs centres d'intérêt.

Elle est présente sur de multiples supports ou médias (moyens de communication, de distribution et de diffusion d'information, tels que la radio, la télévision, la presse, le cinéma, internet). Une campagne publicitaire va prendre des formes diverses pour s'adapter aux différents médias ou dispositifs hors-médias qu'elle utilise.

Le public

L'objectif de toute campagne est d'atteindre son public. Le ou les publics auront été déterminés en fonction du potentiel de marché ou d'influence que chacun recèle pour l'objet de la communication, par exemple les prescripteurs qui recommandent, ou pas, et les utilisateurs. Ainsi une campagne de sensibilisation à une utilisation modérée des antibiotiques, émise par un organisme public de santé, choisit de s'adresser en parallèle aux professionnels, médecins, pour les inviter à ne pas prescrire systématiquement des antibiotiques, et au grand public, les adultes, et plus particulièrement les parents afin d'éviter qu'ils ne réclament par méconnaissance un traitement antibiotique inapproprié.

Les sociétés d'études et les publicitaires déterminent régulièrement des catégories de publics, homogènes par leurs attentes et leurs comportements. On parle ainsi des millennials, qui désignent les jeunes adultes nés entre les années 1980 et les années 1990 avec l'apparition des nouvelles technologies, qui privilégient les modes de consommation respectueux de l'environnement, des digital mums soucieuses du bien-être de tous les membres du foyer, actives et très occupées, jonglant avec les commandes et réservations en ligne, les moteurs de comparaison pour mieux acheter, de la silver économie qui englobe le marché des seniors, inactifs mais dynamiques, avec des moyens et du temps libre...

Le public peut être approché en grande masse via des médias comme l’affichage, ou bien de manière plus segmentée, en tant que communauté particulière qui partage un mode de vie, des goûts, intérêts ou passions communs sur l’internet, ou de manière individualisée via le courrier postal ou électronique personnalisé, enfin par rapport à un instant ou un lieu particulier avec le mobile et la géolocalisation.

Allez plus loin dans la découverte des ressources pédagogiques sur ce thème pour en apprendre da

2. Transmettre - Objectifs pédagogiques

Objectifs pédagogiques

Les différents ateliers proposés sous ce thème vous permettent d'inviter vos élèves au questionnement et de les habituer à prendre du recul face aux sollicitations qu'ils reçoivent.

Les discussions ou débats qui prendront place les entraineront à formuler leurs arguments, à répondre à ceux des autres, à réagir dans l'échange, à se forger une opinion personnelle.

Ils vont apprendre à identifier les différents supports ou vecteurs de diffusion utilisés par la publicité.

En étant attentifs aux contenus auprès desquels les publicités apparaissent, ils développeront leur aptitude à distinguer information et publicité. Ils étudieront comment la publicité utilise l'actualité, le calendrier, les grands événements pour être au plus près de l'attention des publics qu'elle souhaite atteindre.

Distinguer la publicité de l'information, la réalité d'informations construites ou fantaisistes passe par une réflexion sur les intentions de l'émetteur du message. Les ateliers invitent les élèves à s'interroger sur les objectifs de la publicité et les mécanismes qu'elle utilise. Ils pourront échanger sur leurs perceptions et évaluer les effets d'une publicité sur leurs propres envies ou sur leurs comportements. Une campagne publicitaire répond à une stratégie, être capable de la comprendre, prendre de la hauteur sur celle-ci aide à faire le point sur son impact.

La simple identification des variantes d'un message publicitaire d'un média à l'autre dans une même campagne est riche en enseignements sur les marchés et les usages qu'elle vise. Quels leviers utilise-t-elle pour retenir l'attention ? Dans quelles circonstances les élèves, la classe ou une communauté peuvent-ils recourir à ces mécanismes ?

Y-a-t-il une manière de communiquer universelle ? Répondre à cette question remet le public au centre de la réflexion et permet d'aborder la part de la culture dans le mode de communication.

Compétences développées

Ces questionnements et exercices aiguisent le sens de l'observation, stimulent la curiosité, structurent la réflexion. Les enfants entraînent leur capacité d'analyse et s'exercent à restituer leurs travaux, à exprimer leur avis.

La communication et la gestion de l'information s'invitent dans tous les ateliers de ce thème et favorisent les croisements entre les enseignements et les mises en pratique transversales.

Plus précisément, ce thème permet de développer sous les différentes disciplines les compétences suivantes :

Culture numérique

- connaître différents systèmes d'information, les utiliser
- trouver, sélectionner et exploiter des informations dans une ressource numérique
- identifier la ressource numérique utilisée

Français

- comprendre des textes, des documents et des images et les interpréter
- recourir à l'écriture pour réfléchir et apprendre
- produire des écrits variés, selon différentes normes
- exploiter les ressources expressives et créatives de la parole
- adopter des stratégies et des procédures d'écriture efficaces

Mathématiques

- mener collectivement une investigation
- appréhender le traitement des données
- représentation de résultats

Anglais

- place de l'anglais dans les messages publicitaires
- vocabulaire lié au secteur

Enseignement moral et civique

- organiser son travail dans le cadre d'un groupe pour élaborer une tâche commune et/ou une production collective et mettre à la disposition des autres ses compétences et ses connaissances.
- travailler en commun pour faciliter les apprentissages individuels.
- apprendre à utiliser les outils numériques qui peuvent conduire à des réalisations collectives

Histoire

- la publicité comme témoin d'une époque, ses caractéristiques et ses influences
- comparaison de publicités à des périodes différentes
- lien entre l'évolution des médias et les progrès des techniques de communication
- histoire de la publicité

Géographie

- influences culturelles : comparaison de publicités d'un pays à l'autre

Sciences & Technologie

- replacer des évolutions scientifiques et technologiques dans un contexte historique, géographique, économique et culturel.
- l'impact des technologies et du numérique sur notre rapport à l'information
- recherches sur l'internet

Arts plastiques

- analyse de l'image et des codes graphiques qu'elle utilise pour attirer l'attention
- prise de recul sur les émotions suscitées par les images fixes ou animées
- élaboration d'un message visuel, choix pour en maximiser l'impact

Les leviers d'animations

Discussions et débats

Quelques suggestions de **discussions ou débats**, en association avec le thème

- Pourquoi est-il important de bien faire la distinction entre information et publicité ?
- Quels sont les objectifs de l'information ?
- Quels sont les objectifs de la publicité ?
- Les adultes sont-ils également sensibles aux arguments publicitaires ?
- Quels sont les arguments publicitaires qui peuvent toucher les adultes, en particulier vis-à-vis de leurs enfants ?
- Qu'est-ce qui nous influence dans nos choix ? Qu'est-ce qui peut nous faire changer d'avis ? Comment partage-t-on ses envies ?

Trucs et astuces

Pour relancer l'attention, revenir au calme quand les esprits s'échauffent, pour réimpliquer les esprits vagabonds, inviter à s'exprimer les silencieux :

- **Glossaire instantané** : Un élève doit attraper les mots techniques ou spécifiques à la publicité qu'il entend lors des échanges. Il peut demander à chacun d'être attentif et de lui remettre ce qu'il a relevé. Il propose ensuite à tous de (re)formuler une définition et de donner un exemple.
- **In English Please** : D'où viennent les termes techniques de la publicité ? Les faire lister. Quels sont les signatures ou les slogans qu'ont retenus les élèves. Qu'est-ce qu'une punch-line ? Quel est son équivalent dans la publicité ? A quoi cela sert-il ? Créez votre glossaire des termes anglo-saxons.
- **Comparer différentes campagnes** : Lister 3 éléments similaires et 3 éléments spécifiques entre deux campagnes. Étendre les comparaisons deux à deux aux autres campagnes retenues puis regrouper les similitudes. Comment les campagnes réussissent-elles à se démarquer. Que retient-on le mieux ?
- **Impact** : Créer votre échelle : identifiez les émotions, sensations, ressentis que peuvent déclencher une publicité. Puis choisissez une graduation. Dressez un graphique de type radar et demandez à chacun de représenter l'impact d'une publicité donnée puis de commenter son graphique. Dressez le graphique de l'ensemble de la classe, à vos moyennes !
- **Graphiques** : comment représenter sur différents types de graphiques les préférences des élèves entre plusieurs publicités, plusieurs supports, plusieurs registres... Histogrammes, nuages de mots, radars, axes avec opposés...

Pour aller plus loin

Les travaux réalisés avec les ateliers vous donnent envie de poursuivre la réflexion ?

Vous trouverez sous cette rubrique des pistes d'approfondissement des ateliers.

- **Où est la pub ?** : Repérer et comparer les espaces où la publicité est présente sur votre parcours quotidien domicile – établissement scolaire.
- « **Le bonheur des uns fait le bonheur des autres** » a été élu slogan de l'année 2019, d'après l'Observatoire des slogans. Si les élèves ne le savent pas, peuvent-ils deviner quelle est la marque que ce slogan accompagne ? Qui dans la classe aurait voté pour ce slogan ? Pour quelles raisons ?
Voir ici <https://www.observatoiredesslogans.fr/> les autres slogans du palmarès 2019. Qu'inspirent-ils aux élèves ?
- « **Responsable** » est le mot qui a le plus progressé dans les slogans en 2019 (source <https://www.observatoiredesslogans.fr/>). Qu'évoque-t-il aux élèves ? A quel

produit, quel service ou quelle démarche l'associent-ils ? Rechercher 3 slogans avec le mot « responsable ».

- **Où sont situées les publicités dans la presse ?** Comparer plusieurs magazines hebdomadaires d'actualité sur une même période et observer l'emplacement des publicités selon le secteur du produit ou service dont elles font la promotion.
- **Donner du peps aux exposés avec un slogan :** inviter les élèves à s'inspirer de la construction des slogans pour donner un titre évocateur à leurs exposés ou pour leur apporter une conclusion marquante.

Liens utiles pour illustrer le thème

Sites pour trouver des spots publicitaires, des campagnes numériques

- www.culturepub.fr : sélection de publicité françaises et étrangères
- www.adforum.com : médiathèque des meilleures publicités et campagnes dans le monde
- www.ina.fr/pub : les archives de publicités audiovisuelles de l'INA, onglet Thèmes, rubrique Publicité
- www.lesartsdecoratifs.fr/francais/publicite/ : le site du musée de la publicité
- www.canneslions.com : en anglais, le site du festival international de la publicité, pour y découvrir les lauréats chaque année sous la tuile Awards
- www.lapubquetuveux.fr : base de données d'affiches publicitaires du monde entier
- www.lareclame.fr : pubs et campagnes de communication
- www.slogandepub.fr : slogans publicitaires
- www.youtube.com : pour tout type de recherches de pubs vidéos

Sites d'actualités sur les médias et la publicité

- www.influencia.net/ : magazine des influences, de la communication, du marketing et des médias
- www.marketing-digital.fr/ : actualités et analyses du marketing et du secteur du numérique

Education – prévention

- <https://www.cleml.fr/fr/ressources/nos-ressources-pedagogiques.html> : des ressources pour distinguer l'info de la pub, le vrai du faux côté info, se sensibiliser à la protection des données personnelles

Musique et publicité

- <https://www.musiquedepub.tv/>: site d'indexation de musiques de pub TV françaises

Histoire et publicité

- <https://madparis.fr/francais/musees/musee-des-arts-decoratifs/expositions/expositions-terminees/la-publicite-recycle-l-histoire/>
- <https://www.vivelapub.fr/quand-la-publicite-revisite-l-histoire/> Exposition musée des Arts décoratifs, dépliant téléchargeable et affiches
- <http://www.culturepub.fr/videos/canal-la-marche-de-l-empereur/> Pub jouant sur la méprise liée au nom empereur dans La marche de l'empereur
- <https://www.telerama.fr/cinema/films/la-marche-de-l-empereur,203175.php> Vraie bande annonce du film La marche de l'empereur

3. Fiche enseignant - L'impact d'une publicité presse

L'impact d'une publicité presse – Fiche enseignant

Atelier : Décrypter la composition d'une publicité presse pour identifier ses leviers de communication

5 min de préparation en classe – 20 min de recherches à la maison – 50 min d'atelier en classe

Préparation :

Demander aux élèves de rapporter une sélection de publicités presse (quotidienne ou magazine) qui retiennent leur attention.

Info + : Affiche vs publicité presse

- L'affiche est visible dans la rue, sur les panneaux 4m x 3m, sur les abribus. Elle doit attirer le regard du passant, retenir son intérêt et lui transmettre un message fort. Elle doit être percutante et ne peut apporter beaucoup d'informations. Elle préfère renvoyer vers un autre support pour plus d'informations (magasin, internet...).
- La publicité presse est une insertion dans la presse écrite, pleine page ou portion de page. Elle doit faire s'arrêter le lecteur. Comme l'affiche, elle doit être efficace, mais elle peut se permettre d'apporter plus d'informations, en général en pied de page.

Animation de l'atelier :

Constituer des sous-groupes. Faire sélectionner par chaque groupe la publicité qui a sa préférence et demander au porte-parole du groupe d'expliquer pourquoi à la classe. Ce qui importe, c'est la force du message transmis par la publicité, et non le produit ou service qu'elle présente.

Chaque groupe organise son analyse pas à pas.

1 – Analyse de l'impact

- quel est l'impact immédiat de la publicité presse ? Qu'inspire-t-elle à chaque élève ? Intérêt, émotion, curiosité, sourire, rejet ou dégoût...
- que regarde-t-on en premier, par quoi l'œil est-il d'abord attiré ?
- quelle découverte progressive l'œil fait-il du message ? Quel chemin parcourt-il ? Les élèves sont-ils tous d'accord ?
- comprend-on tout de suite de quoi l'annonce parle ?
- le message de la publicité est-il facilement mémorisable ?

Le sens de lecture : après s'être arrêté sur l'élément majeur de l'image, l'œil est guidé dans son parcours pour découvrir progressivement toutes les composantes de la page. La lecture commence par la phrase d'accroche ou le slogan. Un point de départ généralement situé en haut à gauche ou au centre. Se déroule ensuite le parcours habituel : de gauche à droite et de haut en bas. Voilà pourquoi le texte argumentaire (quand il existe) se cale sous l'image et pourquoi le logo ou la signature sont placés en bas à droite, dans la zone de verrouillage, dernier endroit « visité ».

Les lignes de force : un visuel publicitaire comporte des lignes de force : les lignes sur lesquelles sont alignés les différents éléments composant le visuel. Ces lignes invisibles guident le regard et convergent vers les éléments importants de l'annonce (en bas de page) : le message, le logo.

2. Analyse détaillée

- quelles sont les couleurs qui ressortent le plus ? Qu'apportent-elles à l'ambiance générale de la publicité ?
- dans quel environnement est-on ? *Réaliste, onirique, imaginaire, médical, technique, humain, 3D, urbain, naturel, luxueux...*

Utiliser la grille ci-dessous et les critères qu'elle propose pour guider l'analyse.

La symbolique des formes : la forme des objets influe sur la tonalité de la publicité. Les formes carrées apportent de la stabilité, les rondes de la sensualité et les formes découpées introduisent des ruptures dynamisantes

Le rôle de la couleur : la couleur – ou son absence – joue énormément sur la perception. Le noir et blanc, le doré évoquent le luxe, une couleur unique un sujet sérieux (message préventif, par exemple). Les couleurs chaudes et flamboyantes confèrent de la gaîté, de l'énergie, et les froides ou pastels plutôt de la douceur, de la sérénité. Les contrastes marqués ont un impact plus fort.

Les plans : les différents plans de l'image ont aussi leur importance. Le produit à mettre en valeur (s'il est présent) se trouve nécessairement au premier plan. De même, certains éléments visuels forts et attractifs sont mis en avant, tandis que les éléments de décor ou d'habillage se situent généralement au second plan. Les textes se placent soit au premier plan, soit carrément en superposition, pour mieux les distinguer et les isoler.

Ces règles sont les plus généralement observées, mais pour se distinguer et marquer les esprits, de nombreuses publicités n'hésitent pas à briser un ou plusieurs de ces codes.

Critère	Éléments d'analyse	Publicités étudiées		
		Parfum	Banque	Automobile
Impact immédiat	Effet <ul style="list-style-type: none"> • Attire l'œil, fait s'arrêter • Facile à retenir et à décrire • Page chargée, beaucoup d'éléments à regarder • ... / ... 			
	Sujet <ul style="list-style-type: none"> • Immédiat : on sait tout de suite de quoi on nous parle • Indirect : on a besoin d'attention, de réflexion pour comprendre de quoi il s'agit • ... / ... 			
	Registre retenu <ul style="list-style-type: none"> • Démontrent l'intérêt du produit ou service • Choquer, provoquer • Émouvoir, séduire • Surprendre • Rassurer, informer, prévenir • Faire rire ou sourire • Faire rêver • Inciter à s'identifier à la situation • ... / ... 			

Message	<ul style="list-style-type: none"> • Court • Choc • Facile à retenir • Explicatif • ... / ... 			
	<ul style="list-style-type: none"> • Double sens, jeu de mots : travail sur le sens des mots, leur ordre, les rimes, les métaphores (voir aussi la fiche « La force d'un slogan ») • Humour (voir la fiche « Le digital – Les trucs en plus » - thème pub digitale) 			
	Travail graphique <ul style="list-style-type: none"> • Place du texte • Typographie : tailles différentes, travaillées ou standards • Couleurs 			
	Rapport entre le texte et l'image <ul style="list-style-type: none"> • Lien direct • Lien décalé • Texte explicatif • ... / ... 			
Visuel	<ul style="list-style-type: none"> • Référence artistique • Photo • Illustration • Montage • Message seul • ... / ... 			
Public visé	<p>A qui l'annonce s'adresse-t-elle ? Homme, femme, parents, seniors, jeunes, enfants...</p> <p>Peut-elle intéresser plusieurs publics ?</p>			

Chaque groupe complète cette grille puis présente à la classe son analyse.

A la fin des présentations, effectuer tous ensemble une synthèse pour dégager :

- les messages auxquels les élèves sont le plus sensibles,
- ceux qui leur semblent moins efficaces, moins mémorisables

Mise en pratique :

Ce qui fonctionne, ou non, dans la construction d'une publicité presse

Photocopier plusieurs fois une publicité presse. La découper pour organiser différemment les éléments essentiels qui la composent et déterminer la combinaison qui semble fonctionner le mieux.

- Faire travailler à cette réorganisation les élèves (toujours en sous-groupe).
Une fois ce remaniement de la publicité terminé, les groupes échangent le résultat de leur travail, pour réagir avec un regard neuf sur celui qui leur est soumis par un autre groupe.
 - parvient-on à organiser différemment la publicité ?
 - est-ce que ça modifie le cheminement du regard ?
 - quel effet cette réorganisation a-t-elle sur l'impact du message ?
- Faire une synthèse des observations et en tirer des enseignements pour la réalisation future de publicités, dans le cadre de la conduite d'autres projets pédagogiques.

4. Support élève - L'impact d'une publicité presse

L'impact d'une publicité presse – Fiche élève

Atelier : Analyse de l'impact initial et analyse détaillée d'une publicité presse

La publicité sélectionnée par mon groupe

Pour quelle.s raisons.s le groupe l'a-t-il sélectionnée ?

Ce que l'on remarque avant tout

Ce qu'on découvre ensuite

Les couleurs qui ressortent le plus

Quel est l'objet de la publicité ?

Pourquoi est-elle facilement mémorisable ?

Je complète le tableau ci-dessous, qui propose des éléments d'analyse :

Critère	Éléments d'analyse	Publicités étudiées		
		Parfum	Banque	Automobile
Impact immédiat	Effet <ul style="list-style-type: none"> • Attire l'œil, fait s'arrêter • Facile à retenir et à décrire • Page chargée, beaucoup d'éléments à regarder • ... / ... 			
	Sujet <ul style="list-style-type: none"> • Immédiat : on sait tout de suite de quoi on nous parle • Indirect : on a besoin d'attention, de réflexion pour comprendre de quoi il s'agit • ... / ... 			
	Registre retenu <ul style="list-style-type: none"> • Démontrer l'intérêt du produit ou service • Choquer, provoquer • Émouvoir, séduire • Surprendre • Rassurer, informer, prévenir • Faire rire ou sourire • Faire rêver • Inciter à s'identifier à la situation • ... / ... 			

Message	<ul style="list-style-type: none"> • Court • Choc • Facile à retenir • Explicatif • ... / ... 			
	<ul style="list-style-type: none"> • Double sens, jeu de mots : travail sur le sens des mots, leur ordre, les rimes, les métaphores (voir aussi la fiche « La force d'un slogan ») • Humour (voir la fiche « Le digital - Les trucs en plus » - thème pub digitale) 			
	Travail graphique <ul style="list-style-type: none"> • Place du texte • Typographie : tailles différentes, travaillées ou standards • Couleurs 			
	Rapport entre le texte et l'image <ul style="list-style-type: none"> • Lien direct • Lien décalé • Texte explicatif • ... / ... 			
Visuel	<ul style="list-style-type: none"> • Référence artistique • Photo • Illustration • Montage • Message seul • ... / ... 			
Public visé	A qui l'annonce s'adresse-t-elle ? Homme, femme, parents, seniors, jeunes, enfants... Peut-elle intéresser plusieurs publics ?			

Quelles différences l'analyse détaillée présente-t-elle par rapport à la première impression qui nous a fait retenir cette publicité ?

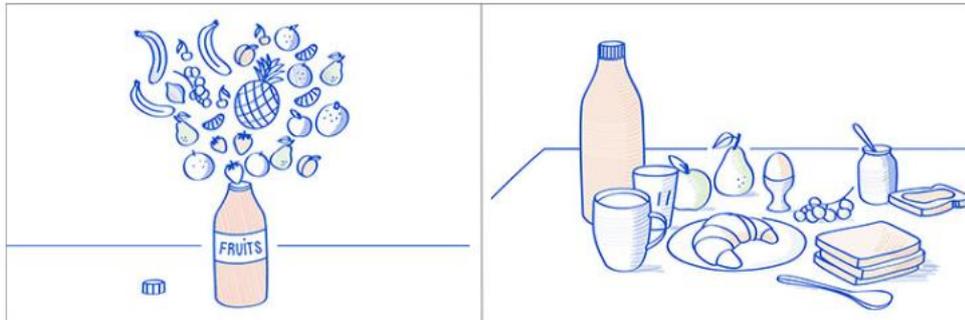
Pour aller plus loin : Atelier d'expression 1

Observer comment sont mis en avant de manière différente les atouts d'un même produit. Voici deux visuels de publicité presse qui portent sur le même produit, mais qui en illustrent un avantage différent.

Quel est ce produit ?

Note sous chaque publicité ce que dit selon toi le message publicitaire.

Vote pour celle que tu aimes le plus. Compare avec tes voisins et discute avec eux de leur choix.



Publicité 1

Publicité 2

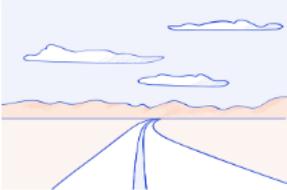
Je vote

Atelier d'expression 2

A chaque produit son message.

Relie à chaque produit le visuel qui selon toi lui correspond le mieux et explique pourquoi. Il n'y a pas de réponse exacte ou inexacte. Choisis selon ta sensibilité et ce que tu veux faire dire au visuel.

Tu peux par exemple choisir d'associer la bouteille de jus de fruits à l'île tropicale, car il s'agit de fruits tropicaux, ou au désert, car cette boisson éteint les soifs extrêmes. Explique ton choix.

	●	<input type="radio"/>		<hr/> <hr/> <hr/>
	●	<input type="radio"/>		<hr/> <hr/> <hr/>
	●	<input type="radio"/>		<hr/> <hr/> <hr/>
	●	<input type="radio"/>		<hr/> <hr/> <hr/>
	●	<input type="radio"/>		<hr/> <hr/> <hr/>

Synthèse sur L'impact d'une publicité presse :

Ce que j'ai trouvé le plus utile	Ce que j'ai envie de changer dans ma manière de faire



Téléchargez le module complémentaire au format PowerPoint interactif

