

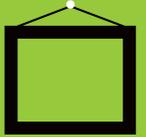
CHÂTEAU
DES DUCS DE
BRETAGNE
MUSÉE
D'HISTOIRE
DE NANTES

L'âge industriel

19^e - début 20^e siècle

Thème 4 : La naissance de la société de consommation.

AU MUSÉE



Par quels moyens les entrepreneurs cherchent-ils à développer les ventes et la consommation ?

... → Salle 24



Tableau à biscuits Lefèvre Utile, vers 1910.

→ Pour quelle marque de biscuits ce tableau a-t-il été réalisé ? Où cette marque apparaît-elle ?

.....

→ Où était présenté ce tableau ?

.....

→ À quoi servait-il ?

.....

→ Pourquoi la portée publicitaire de cet objet est-elle relativement limitée ?

.....

.....



... → Salle 23



Détail maquette de l'ancien quartier de la gare et de l'usine LU, P. Duchesne, 1900. Salle 23..

→ Quelle publicité peut-on lire sur ce tramway nantais ?

.....

→ Pourquoi cette entreprise a-t-elle choisi le tramway comme support publicitaire ?

.....

.....

→ Pourquoi peut-on dire que c'est un procédé publicitaire moderne ? **Donnez** des exemples similaires de nos jours.

.....

.....

CHÂTEAU
DES DUCS DE
BRETAGNE
MUSÉE
D'HISTOIRE
DE NANTES

L'âge industriel

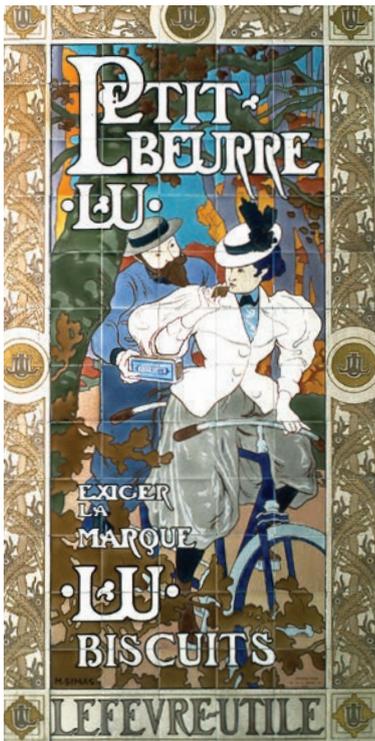
19^e - début 20^e siècle

Thème 4 : La naissance de la société de consommation.

AU MUSÉE



Par quels moyens les entrepreneurs cherchent-ils à développer les ventes et la consommation ?



... → Salle 25

→ Pour quelle entreprise ces panneaux ont-ils été réalisés ?

.....

→ **Entourez** sur les photos ci-contre les indices où apparaît la marque. Pour quel biscuit ?

.....

→ Quel est le slogan utilisé ?

.....

→ À quelle occasion ces panneaux de céramique ont-ils été réalisés et où ont-ils été exposés ensuite ?

.....

→ À quel artiste l'entreprise LU a-t-elle fait appel pour la réalisation de ces panneaux ?

.....

→ **Retrouvez** dans la salle l'« étude originale pour le calendrier LU, gaufrette vanille » de 1897. Quel artiste en est l'auteur ?

.....

→ Pourquoi l'entreprise LU a-t-elle choisi cet artiste pour la réalisation de plusieurs de ses publicités ?

.....

→ « Pour susciter la gourmandise, rien de tel que de séduire l'œil ». (Louis Lefèvre-Utile). Quels moyens LU met-il donc en œuvre pour réaliser cette devise ? En quoi a-t-il été un précurseur dans la commercialisation des productions ?

.....

.....

.....

.....



Panneaux décoratifs LU, SIMAS Eugène, début 20^e siècle.

L'âge industriel

19^e - début 20^e siècle

Thème 4 : La naissance de la société de consommation.



Par quels moyens les entrepreneurs cherchent-ils à développer les ventes et la consommation ?



Fraise et Patasson, grands magasins de nouveautés, GUENEUX-ROBERT frères successeurs, imprimeurs à Nantes, vers 1900, Musée d'histoire de Nantes (pas exposé).

- **Relevez** l'adresse des grands magasins de nouveautés Fraise et Patasson. **Hachurez** sur le plan de Nantes ci-contre leur emplacement. Sur le plan, **faites** une croix à l'emplacement occupé par le dessinateur au moment où il réalise cette affiche.
- À l'aide du cartel, **hachurez** sur le plan ci-contre les rues et les places nantaises où sont implantés les autres grands magasins.
- **Identifiez** ce que vendent les grands magasins. **Cochez** les bonnes réponses dans la liste ci-dessous.

<input type="checkbox"/> Articles de luxe	<input type="checkbox"/> Meubles	<input type="checkbox"/> Vélo, cycles	<input type="checkbox"/> Corbeilles de mariage
<input type="checkbox"/> Médicaments	<input type="checkbox"/> Matériel agricole	<input type="checkbox"/> Confection : robes, costumes...	

CHÂTEAU
DES DUCS DE
BRETAGNE
MUSÉE
D'HISTOIRE
DE NANTES

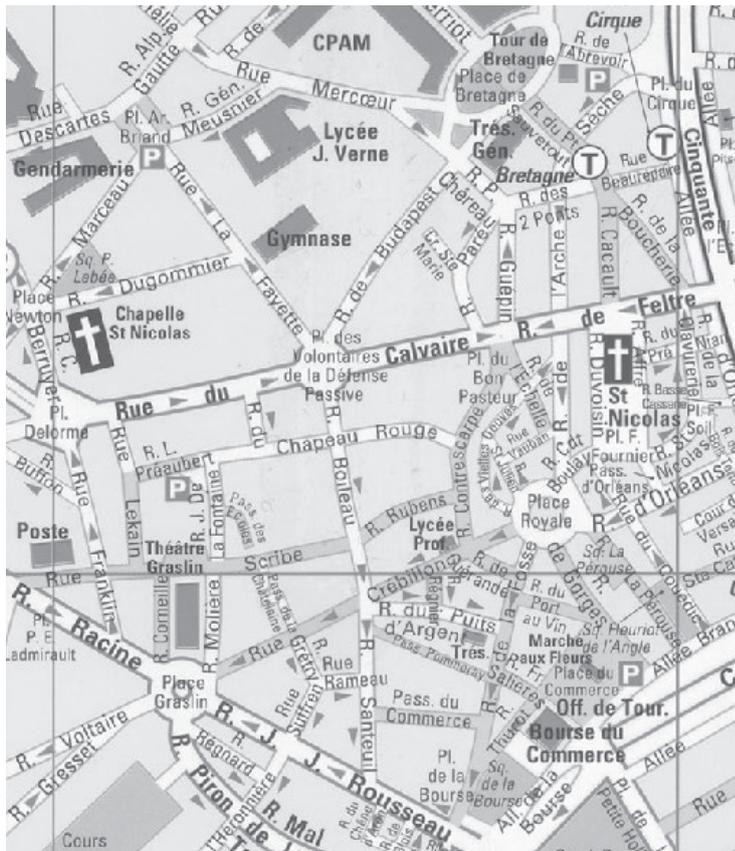
L'âge industriel

19^e - début 20^e siècle

Thème 4 : La naissance de la société de consommation.



Par quels moyens les entrepreneurs cherchent-ils à développer les ventes et la consommation ?



Plan actuel du centre ville de Nantes.

→ **Donnez** deux différences essentielles entre le grand magasin et les petites boutiques, par exemple celles situées en face, rue d'Orléans ?

.....
.....

→ **Choisissez** parmi ces arguments ceux qui vous paraissent le mieux expliquer l'attractivité des grands magasins.

Cochez les réponses ci-dessous.

- Les grands magasins sont facilement accessibles car situés dans la périphérie de la ville.
- Les grands magasins permettent de trouver une multitude de produits sur le même lieu de vente.
- Les grands magasins offrent des services nouveaux à leurs clients comme la livraison à domicile.
- Les grands magasins offrent des prix élevés, gage de qualité.
- Les grands magasins sont facilement accessibles car situés dans les nouveaux quartiers du centre ville.

CHÂTEAU
DES DUCS DE
BRETAGNE
MUSÉE
D'HISTOIRE
DE NANTES

L'âge industriel

19^e - début 20^e siècle

Thème 4 : La naissance de la société de consommation.

EN CLASSE



Par quels moyens les entrepreneurs cherchent-ils à développer les ventes et la consommation ?



BN, marque déposée Nantes, papier d'emballage pour boîte à biscuits, vers 1930, Musée d'histoire de Nantes (pas exposé).

→ Pour quelle entreprise cette publicité a-t-elle été réalisée ? Quand ?

.....

→ Quels sont les indices montrant que l'entreprise est nantaise ? **Entourez** les sur l'image ci-contre. Quel est le nom des bateaux ?

.....

→ Que font les ouvriers sur le quai ?

.....

→ Quel message l'entreprise cherche-t-elle à faire passer à travers cette publicité ?

.....



Regardez les 2 documents présentées ci-dessous. Quel est celui qui véhicule le même message publicitaire que l'affiche précédente ? **Cochez** la bonne réponse.



La nantaise, étude originale, MORIN Jorj, 1937, Musée d'histoire de Nantes (pas exposé).



Ravitaillement de Port-Arthur par les Conserves Cassegrain, Nantes, Musée d'histoire de Nantes (pas exposé).

L'âge industriel

19^e - début 20^e siècle

Thème 4 : La naissance de la société de consommation.



Synthèse.

Dans le tableau ci-dessous, cinq éléments de réponse à la question sont proposés. **Associez** chaque élément de réponse à la fiche élève correspondante.

Éléments de réponse	Fiches correspondantes
<p>Les entrepreneurs développent les ventes et la consommation :</p> <ul style="list-style-type: none"> → En développant une nouvelle forme de commerce grâce aux grands magasins → En fidélisant le client par des opérations promotionnelles → En développant les exportations → En faisant connaître le produit par la publicité → En développant une image positive de l'entreprise et de ses productions grâce à l'art et aux artistes 	<ul style="list-style-type: none"> → Fiche page : → Fiche page : → Fiche page : → Fiche page : (plusieurs fiches possibles) → Fiche page :



... → À faire en classe

Sous forme d'organigramme ou de synthèse écrite, répondez à la question « **Par quels moyens les entrepreneurs cherchent-ils à développer les ventes et la consommation ?** » en utilisant les éléments de réponses et les informations relevées lors de votre visite.