

G2.1 : HABITER UN ESPACE DE FAIBLE DENSITÉ A VOCATION AGRICOLE POUVANT PRESENTER DE FORTES CONTRAINTES (p.232-247)

Compétences travaillées :

Pratiquer différents langages en géographie : utiliser des cartes analogiques à différentes échelles, des photographies de paysages ou de lieux, des témoignages. Ecrire pour argumenter. S'exprimer à l'oral pour communiquer.

Coopérer et mutualiser : organiser son travail dans le cadre d'un groupe pour élaborer une tâche commune et une production commune. Travailler en commun pour faciliter les apprentissages individuels.

Se repérer dans l'espace : construire des repères géographiques. Nommer, localiser et caractériser un lieu dans un espace géographique (les espaces étudiés).



Vous faites partie d'un cabinet d'agents immobiliers spécialisés dans les exploitations agricoles. Vous participez au concours «Chasseurs de fermes» et devez trouver la meilleure ferme pour le candidat acheteur.

Votre cabinet se compose de 4 agents immobiliers.

Une fois votre cabinet constitué, rendez vous sur le genially (adresse mise en ligne sur l'ENT du collège) où Stéphane Plaza vous attend et vous présentera la candidate acheteuse du jour.

Pour réaliser votre enquête, vous avez besoin de/du :

- genially (adresse mis en ligne sur l'ENT du collège)
- votre manuel
- vos crayons de couleurs.



Chaque agent de votre cabinet étudie un bien.

Une fois votre enquête terminée, votre cabinet devra choisir un ou plusieurs bien susceptibles de correspondre aux critères de l'acheteur et lui faire une ou des porpositions d'achat.



LES EXPLOITATIONS AGRICOLES EN VENTE DANS VOTRE CABINET D'AGENTS IMMOBILIERS :

1) Localisation des exploitations agricoles :



LEGENDE :

1) Sur le planisphère, colorie le pays où se trouve l'exploitation agricole de : Hamid (en rouge), Dale (en vert), Etienne (en bleu), Emile (jaune) et complète la légende.

2) Inscris sur le planisphère, en lettres noires majuscules, le nom des continents où se situent ces pays.

2) Mon cabinet d'agents immobiliers étudie la localisation des exploitations agricoles à vendre

	HAMID	DALE	ETIENNE	EMILE
Nom du pays				
Niveau de développement (doc.4 p.331)				
Densité de population (doc.3 p.279)				
Relief (doc.2 p.330)				
Domaine climatique (doc.1 p.330)				
Contrainte naturelle (doc.2 p.225)				

3) Mon cabinet d'agents immobiliers étudie l'agriculture développée dans les exploitations agricoles à vendre

	HAMID	DALE	ETIENNE	EMILE
Type d'agriculture (doc.2 p.241)				
Productions agricoles				
Surface de l'exploitation				
Nombre de personnes employées				
Outils, machines utilisés				

4) Mon cabinet d'agents immobiliers évalue les atouts et les inconvénients des exploitations agricoles à vendre

	HAMID	DALE	ETIENNE	EMILE
Atouts				
Inconvénients				
ACHAT: OUI OU NON				

5) Votre enquête est terminée. En tant qu'agents immobiliers, vous devez **présenter une argumentation** à Simone où vous lui expliquerez **quelle(s) exploitation agricole(s) correspond(ent) à ses critères et celles qui s'en éloignent**. Vous devrez enfin lui **faire une proposition** parmi les biens que vous avez retenu.