



MODULE B : GESTION DE LA CONDITION PHYSIQUE

Résultats d'apprentissage spécifiques

Introduction

Leçon 1 : Application et maintien du changement :
Un investissement personnel

Leçon 2 : Tendances en matière de santé et de
condition physique

Leçon 3 : Mythes et idée fausses concernant
l'exercice et la condition physique

Leçon 4 : Publicité relative à la santé et à la condition
physique

Leçon 5 : Devenir un consommateur averti en
matière de condition physique

MODULE B: GESTION DE LA CONDITION PHYSIQUE

Résultats d'apprentissage spécifiques

- 12.GC.1** Examiner le processus d'établissement d'objectifs comme moyen d'améliorer les comportements en matière de condition physique et/ou de santé.
- 12.GC.2** Déterminer, appliquer et réviser les objectifs personnels visant des pratiques et des habitudes de vie saines, y compris la participation à l'activité physique.
- 12.GC.3** Examiner les tendances actuelles en matière de santé et de condition physique.
- 12.GC.4** Démontrer une compréhension des mythes et des idées fausses concernant la condition physique et la façon dont ces idées sont utilisées dans la publicité.
- 12.GC.5** Examiner les méthodes utilisées par les publicitaires pour promouvoir et vendre des produits et des services relatifs à l'exercice, à la condition physique et à la santé.
- 12.GC.6** Examiner les influences qui s'exercent sur les décisions que prennent les consommateurs relativement aux produits et services axés sur la condition physique.
- 12.GC.7** Analyser les facteurs clés à prendre en considération au moment d'acheter des produits ou des services axés sur la condition physique.

MODULE B : GESTION DE LA CONDITION PHYSIQUE

Introduction

Il faut beaucoup de détermination pour apporter des changements positifs à son mode de vie, mais les bienfaits subséquents compensent largement les efforts nécessaires pour y arriver. Il n'est jamais trop tard pour modifier son attitude et son comportement et pour en retirer les effets bénéfiques. Lorsque les changements deviennent des habitudes, on est sur la voie de la santé.

Le module B débute par une courte révision du modèle des Étapes du changement et de l'importance d'établir des objectifs judicieux dans le processus visant à changer les comportements relatifs à la condition physique ou à la santé. Cette révision des sujets abordés dans le cours d'Éducation physique et Éducation à la santé 11^e année est suivie de nouvelles leçons qui stimulent la réflexion des élèves concernant la santé et la condition physique en leur offrant l'occasion d'examiner les tendances les plus récentes en matière de santé et de développement de la condition physique, et en les aidant à acquérir les habiletés nécessaires pour prendre des décisions éclairées en tant que consommateurs de produits et services favorisant la santé et la condition physique. Il importe que les élèves deviennent des consommateurs plus avertis parce qu'à l'âge adulte, ils devront prendre les décisions quotidiennes qui influenceront sur leur santé et leur mieux-être.

Le Module B, Gestion de la condition physique, comprend les cinq leçons suivantes :

- Leçon 1 : Application et maintien du changement : Un investissement personnel
- Leçon 2 : Tendances en matière de santé et de condition physique
- Leçon 3 : Mythes et idées fausses concernant l'exercice et la condition physique
- Leçon 4 : Publicité relative à la santé et à la condition physique
- Leçon 5 : Devenir un consommateur averti en matière de condition physique

Le matériel à l'appui des leçons est présenté dans la section Documents de ressource du présent document.

Leçon 1 : Application et maintien du changement : Un investissement personnel

Introduction

Cette leçon a pour but de réviser les apprentissages du cours d'Éducation physique et Éducation à la santé 11^e année. Il y aura un peu de temps consacré à la révision du modèle des Étapes du changement (selon Prochaska, Norcross et DiClemente) et des stratégies facilitant le passage d'une étape à la suivante dans le continuum du changement. Comme l'établissement d'objectifs représente un élément absolument essentiel des stratégies de changement, une révision du processus d'établissement d'objectifs est également incluse. En 12^e année, les élèves ont l'occasion d'établir des objectifs et de déterminer la façon de les atteindre à un niveau plus poussé qu'en 11^e année.



Résultats d'apprentissage spécifiques

- 12.GC.1 Examiner le processus d'établissement d'objectifs comme moyen d'améliorer les comportements en matière de condition physique et/ou de santé.
 - 12.GC.2 Déterminer, appliquer et réviser les objectifs personnels visant des pratiques et des habitudes de vie saines, y compris la participation à l'activité physique.
-



Principaux éléments de connaissance

- On peut modifier les comportements touchant la santé, par exemple, intégrer l'activité physique à ses habitudes de vie.
 - Les stratégies favorisant l'engagement continu à faire de l'activité physique et à développer sa condition physique sont un choix personnel.
 - Le succès dans l'adoption de comportements positifs en matière de santé tient à l'établissement d'objectifs judicieux basés sur le continuum des Étapes de changement.
-



Questions essentielles

1. Pourquoi doit-on modifier ses objectifs au fil du temps?
2. Comment l'établissement d'objectifs réalistes augmente-t-il les chances de succès dans le changement des comportements relatifs à la santé?
3. Quelles sont les étapes ou la raison d'être de l'établissement d'objectifs?
4. Comment une personne peut-elle améliorer ses comportements liés à la condition physique et à la santé à l'intérieur de son mode de vie?



Information générale

Réflexions personnelles sur les étapes du changement

Bien des gens décident d'apporter des changements dans leur vie afin d'améliorer leur santé, d'augmenter leur revenu, de nouer des relations satisfaisantes et ainsi de suite. Souvent, les gens échouent dans leurs tentatives de changement parce qu'ils n'ont pas suffisamment réfléchi aux étapes du changement, ou qu'ils n'ont pas pris la peine de suivre ces étapes correctement.

Lorsqu'une personne établit des objectifs, il est important qu'elle comprenne bien sa situation actuelle, son point de départ. La stratégie d'apprentissage suggérée ci-dessous fournit aux élèves l'occasion de réfléchir à des changements qu'ils ont apportés dans leurs habitudes de vie favorisant la santé depuis la 11^e année.



Suggestion pour l'enseignement ou pour l'évaluation

Révision et réflexion au sujet de l'activité physique

Demander aux élèves de réfléchir, chacun pour soi, à ses expériences d'activité physique en complétant le questionnaire du DR 1-GC. Une fois le questionnaire terminé, les inviter à échanger avec leurs camarades au sujet de leurs réflexions et commentaires. Une discussion avec toute la classe pourrait faciliter la réflexion sur les diverses étapes du changement et sur les stratégies que les élèves ont adoptées pour assurer la réussite de leur plan personnel d'activité physique de 11^e année.

REMARQUE POUR L'ENSEIGNANT

Il est important que les élèves se sentent à l'aise et soient d'accord pour faire part de leurs réflexions personnelles. Ils ne doivent pas se sentir obligés de divulguer des pensées ou sentiments personnels.

Ce questionnaire pourrait aussi servir comme guide de discussion durant les rencontres individuelles entre l'enseignant et les élèves, ou avec de petits groupes d'élèves.



Se reporter au DR 1-GC : Questionnaire sur les expériences d'activité physique : Révision et réflexions.



Information générale

Révision des étapes du changement

Dans le cours d'Éducation physique et Éducation à la santé 11^e année, les élèves ont étudié le modèle des Étapes du changement (Prochaska, Norcross et DiClemente), qui énonce cinq étapes par lesquelles on passe pour apporter un changement durable d'attitude et de comportement. Le continuum du changement comporte des processus particuliers qui caractérisent chacune des cinq étapes du changement.

REMARQUE POUR L'ENSEIGNANT

Le fait de comprendre à quelle étape du changement se situe l'élève aide l'enseignant à orienter l'élève dans l'établissement de ses objectifs personnels et l'élaboration de ses plans. L'enseignant doit tenir compte de l'étape où se trouve chaque élève pour l'aider à établir ses objectifs et à élaborer son plan personnel d'activités physiques.

1. **Précontemplation** (aucune intention de faire du changement). À cette étape, la personne commence à se rendre compte qu'elle a un problème de comportement. Elle peut alors procéder à une autoévaluation ou réfléchir à sa propre situation et déterminer qu'un changement s'impose. Elle peut alors passer au stade de la contemplation.
2. **Contemplation** (réflexion sur la réalisation du changement). Parvenue à cette étape, la personne cherche de l'information sur le comportement malsain et devient plus consciente des problèmes pouvant en résulter. Elle parle du problème avec d'autres personnes et discute ou réfléchit à propos de solutions éventuelles. Cette personne est maintenant prête à passer à l'étape de la préparation.
3. **Préparation/décision** (préparation afin de réaliser le changement). À ce stade, la personne s'engage à apporter le changement au comportement visé et pense qu'elle peut y arriver. Elle comprend mieux comment apporter le changement et connaît les bienfaits qu'elle peut en retirer. Elle élabore un plan visant la pratique du nouveau comportement. Elle est prête à passer à l'étape de l'action.
4. **Action** (réalisation du changement). La personne rendue à cette étape amorce son plan pour réaliser le changement. Elle trouve des façons de demeurer motivée, par exemple, en demandant l'aide des autres. Elle tente de contrôler les facteurs déclencheurs du comportement problématique et se donne des moyens de rester concentrée sur le comportement sain. Le nouveau comportement commence à se substituer au comportement malsain. Certaines personnes peuvent intégrer des « récompenses » personnelles pour avoir respecté leur plan d'action.
5. **Entretien** (efforts pour maintenir le changement). À cette étape, la personne agit de la même façon qu'à l'étape de l'action et maintient son comportement depuis au moins six mois. Elle s'efforce de respecter son plan d'action et de ne pas revenir à son comportement antérieur.

RÉFÉRENCES



Pour de plus amples renseignements, veuillez consulter les ressources suivantes :

- * Prochaska, James O., John C. Norcross, et Carlo C. DiClemente. *Changing for Good: A Revolutionary Six-Stage Program for Overcoming Bad Habits and Moving Your Life Positively Forward*. New York, NY: Avon Books Inc., 1994.
- * Spencer, Leslie, Troy B. Adams, Sarah Malone, Lindsey Roy, et Elizabeth Yost. "Applying the Transtheoretical Model to Exercise: A Systematic and Comprehensive Review of the Literature." *Health Promotion Practice* 7.4 (Oct. 2006): 428–43.
- * anglais seulement



Suggestion pour l'enseignement ou l'évaluation

Stratégies de changement

Comme préparation à cette tâche, les élèves auront peut-être besoin de réviser ou de compléter le DR 1-GC : Étapes du changement liées à l'activité physique – Questionnaire, inclus dans le cours d'Éducation physique et Éducation à la santé 11^e année (se reporter au module B, leçon 2, page 122).

Demander aux élèves de compléter le DR 2-GC pour les aider à mieux comprendre le continuum des Étapes du changement et les stratégies qui les aideront à progresser d'une étape à la suivante dans leur comportement en matière d'activité physique. En répondant aux questions relatives à leur situation actuelle dans le continuum du changement, et aux étapes antérieures, et en appliquant des stratégies pour passer à l'étape suivante, ils établiront un plan d'action pour adopter un mode de vie actif et sain.

REMARQUE POUR L'ENSEIGNANT

Demander aux élèves de travailler à ce devoir en continu à mesure qu'ils avancent dans le cours d'Éducation physique et Éducation à la santé 12^e année. S'assurer d'utiliser la même terminologie qu'en 11^e année.



Se reporter au DR 2-GC : Stratégies de changement.



Information générale

Établissement d'objectifs

L'établissement d'objectifs est l'une des stratégies les plus importantes et les plus efficaces pour avoir ce que l'on veut dans la vie. Si l'on demandait à un groupe de personnes d'écrire leurs cinq principaux objectifs dans la vie, beaucoup d'entre eux mentionneraient « une bonne santé ». Nous savons tous qu'une bonne santé ne doit rien au hasard. Une variété de facteurs entrent en ligne de compte dans le fait d'avoir et de maintenir une bonne santé.



Suggestion pour l'enseignement ou l'évaluation

Comportements qui ont une incidence sur la santé

Comme révision rapide, demander aux élèves d'utiliser la stratégie Pense-Trouve un partenaire-Discute (se reporter à l'annexe E) pour échanger sur les comportements qu'ils peuvent pratiquer tous les jours afin d'améliorer ou de conserver leur santé personnelle. En travaillant par paires, les élèves indiqueront les comportements qui auraient le plus grand impact à long terme sur la santé, puis ils feront part de leurs résultats au reste de la classe.



Information générale

Pourquoi établir des objectifs?*

De nombreuses recherches démontrent une corrélation entre l'établissement d'objectifs et l'atteinte ou l'amélioration de sa performance dans bien des domaines, comme l'éducation, le sport et les affaires. Parmi les raisons justifiant l'établissement d'objectifs, mentionnons les suivantes :

- **Avoir des objectifs nous aide à voir plus clairement ce que nous voulons.** Nous voulons tous réussir dans nos entreprises, quelles qu'elles soient. Ce désir de réussir nous aide à atteindre nos buts et à surmonter les obstacles qui se dressent sur notre route. Nous nous sentons mieux et travaillons plus dur quand nous visons des objectifs clairs que nous avons choisis personnellement et qui sont orientés vers un but identifiable.
- **Avoir des objectifs nous aide à rester concentrés et à éviter les distractions.** Les gens qui établissent des objectifs obtiennent des résultats parce qu'ils ont appris comment cibler leur temps, leur énergie et leurs ressources de façon à atteindre un objectif précis. Le fait de rester concentré sur ses objectifs aide à surmonter bien des difficultés et obstacles qui se présentent dans la poursuite des résultats souhaités. En établissant des objectifs clairs et réalisables et en travaillant consciemment à les atteindre, on peut éviter bien des pièges et distractions de la vie quotidienne.
- **Avoir des objectifs nous aide à rester motivés.** La motivation est une force motrice puissante qui nous aide à accomplir les choses que nous voulons vraiment dans la vie. L'adoption et le maintien d'un mode de vie sain et actif comporte parfois des difficultés. Le fait d'avoir des objectifs et de rester motivé aide à passer à travers les revers ou les déceptions qui surviennent périodiquement lorsqu'on tente de changer une habitude ou d'en adopter une nouvelle. Notre motivation vient des raisons qui nous ont fait choisir ces objectifs précis dès le départ.

* Source : Time Thoughts. "Goal Setting: Why Should I Set Goals?" *Goal Setting*. <http://www.timethoughts.com/goalsetting/WhySetGoals.htm>. Adapté avec l'autorisation des auteurs.

- **Avoir des objectifs nous aide à établir les priorités en fonction de nos valeurs.** À mesure que l'on progresse vers l'objectif visé, on doit décider entre diverses options, mais en gardant les yeux rivés sur le but à atteindre et en restant fidèle à ses valeurs et convictions, on a plus de chances de faire les bons choix. Ces choix se fondent sur ce qui est le plus important pour nous. Il faut se rappeler que ces buts sont ceux qu'on a choisis soi-même et que les raisons qui nous poussent à les atteindre sont importantes.
- **Les objectifs établis sont les jalons d'un plan d'action visant la réalisation du changement.** Un plan d'action bien conçu qui énonce une série d'objectifs à court terme fournit la marche à suivre pour atteindre des objectifs plus grands et à long terme. Le fait de subdiviser un objectif à long terme en étapes plus courtes et réalisables rend la progression beaucoup plus facile vers l'objectif ultime. Les objectifs à court terme fournissent un moyen d'évaluer si nous faisons les progrès escomptés ou si nous dévions de la voie. L'évaluation de notre plan d'action nous permet d'apprendre de nos erreurs et de surmonter les obstacles. Elle fournit aussi l'occasion de modifier notre plan en tenant compte de nos expériences.

Pourquoi y a-t-il si peu de gens qui établissent des objectifs?*

Certains experts estiment que seulement cinq à dix pour cent des gens pensent à leurs objectifs régulièrement, et que seulement un à trois pour cent ont des objectifs clairs rédigés sur papier. La plupart des experts s'entendent pour dire que l'établissement d'objectifs est un outil puissant. Si tel est le cas, pourquoi y a-t-il si peu de gens qui se fixent des objectifs?

Les raisons expliquant pourquoi les gens ne se fixent pas d'objectifs comprennent les suivantes :

- Ils ne savent pas ce qu'ils veulent. (Absence de but)
- Ils ne savent pas comment fixer des objectifs ou n'élaborent pas de plan pour les réaliser. (Inaction)
- Ils n'ont pas de buts, ils ont seulement des désirs.
- Ils ont peur du changement.
- Ils se trouvent des excuses qui deviennent des barrières personnelles.
- Ils deviennent frustrés, se découragent ou se sentent dépassés. (Objectifs trop nombreux, trop gros ou trop longs à atteindre)

En ayant des objectifs clairs et précis, on garde plus facilement sa motivation et sa concentration, surtout face à des difficultés. L'établissement d'objectifs est une façon de régler son comportement de façon à atteindre une cible qu'on a déterminée soi-même et que l'on veut atteindre. Il peut s'agir d'objectifs axés sur les finances personnelles, l'éducation ou la santé et la condition physique.

* Source : Time Thoughts. "Goal Setting: Why Should I Set Goals?" *Goal Setting*. <http://www.timethoughts.com/goalsetting/WhySetGoals.htm>. Adapté avec l'autorisation des auteurs.

Étapes pour établir et atteindre des objectifs

Bon nombre de personnes établissent des objectifs qu'ils veulent atteindre. Certains de ces objectifs visent l'acquisition de biens matériels (voiture, vacances d'hiver, etc.), ou encore la pratique ou l'apprentissage de nouvelles choses (p. ex., écrire un livre, peindre un tableau, pratiquer un nouveau sport). D'autres ont trait à l'accomplissement personnel (p. ex., faire de l'exercice régulièrement, trouver un nouvel emploi, manger sainement). Ce sont tous de bons objectifs, mais beaucoup de gens ne les atteindront peut-être jamais parce qu'ils n'ont pas pensé à faire un plan précis pour les réaliser.

Voici les six étapes qui peuvent aider les élèves à fixer et à atteindre leurs objectifs.

ÉTAPES POUR ÉTABLIR ET ATTEINDRE DES OBJECTIFS

1. **Choisir des objectifs précis et mesurables.** Détermine quels sont tes objectifs et les raisons qui font que ces objectifs sont importants pour toi. Sois aussi précis que tu le peux sur ce que tu veux accomplir. Au lieu de dire que tu veux manger plus sainement, indique les choses que tu veux changer dans ton alimentation (p. ex., consommer sept à dix portions de fruits et de légumes par jour). Ainsi, tu sauras exactement ce que tu dois changer et dans quelle mesure. Tu as maintenant un objectif mesurable.
2. **Fixe des objectifs réalisables.** Divise tes grands objectifs en objectifs plus petits et atteignables de façon à te rapprocher graduellement de ton but final. C'est une façon de bâtir un processus graduel afin d'atteindre le but ultime. Les étapes peuvent te servir de jalons (ou postes de contrôle) qui te permettront de voir comment tu progresses et si tu dois réviser tes petits objectifs. Quand tu verras que tu as dépassé tes attentes ou que tu commences à prendre du retard, tu pourras faire les ajustements nécessaires. Durant le processus de changement de tes habitudes d'activité physique, il est important de tenir un journal de tes activités.
3. **Évalue tes objectifs pour t'assurer qu'ils sont réalistes.** L'établissement d'un objectif peu réaliste qui ne tient pas compte des conditions ou circonstances actuelles peut t'empêcher d'atteindre un objectif. Il est important de viser haut, mais si les objectifs ne sont pas réalistes, ils peuvent être perçus comme étant inatteignables, ce qui peut stopper la progression vers l'atteinte de ce but. Cherche des gens qui peuvent t'aider à atteindre tes objectifs et utilise les ressources nécessaires qui te sont accessibles.
4. **Fixe un échéancier (des dates cibles) et des rappels visuels de tes objectifs.** Un objectif est simplement un rêve que tu caresses, avec une date d'achèvement précise. Prépare un échéancier pour les objectifs que tu as établis. Cet échéancier peut être établi en fonction des petits objectifs que tu t'es fixés. Il est très important de prévoir des dates cibles distinctes pour chaque objectif, ce qui t'aidera à rester concentré sur les actions que tu vises et à évaluer tes progrès dans la poursuite de l'objectif. Crée un rappel visuel de chacun de tes objectifs et place-les là où tu pourras les voir tous les jours. N'oublie pas que les raisons qui t'ont poussé à choisir ces objectifs étaient importantes pour toi, et qu'elles t'ont motivé à élaborer un plan pour les accomplir.
5. **Prépare-toi à rencontrer des obstacles ou difficultés.** Les obstacles que tu peux rencontrer dans la poursuite de tes objectifs peuvent être de nature émotive. Par exemple, tu peux te sentir frustré que les gens ne t'encouragent pas, ou ressentir du découragement parce que les changements visés n'arrivent pas aussi vite que tu voudrais. Les sentiments de frustration ou de découragement sont des réactions naturelles. L'ajustement des petits objectifs peut atténuer cette réaction émotionnelle. Il est important de persévérer et de ne pas perdre espoir.
6. **Pense à te récompenser.** À mesure que tu auras atteint chaque petit objectif, récompense-toi pour tes efforts.



Suggestion pour l'enseignement ou l'évaluation

Étapes de l'établissement d'objectifs

Fournir aux élèves une copie du DR 3-GC et leur demander d'écrire leurs objectifs (p. ex., relativement à l'activité physique, à la condition physique et à une saine alimentation) et d'élaborer un plan d'action pour les atteindre. Leur suggérer de prendre leur temps pour réfléchir à chaque étape, puis d'écrire ce qu'ils prévoient faire pour accomplir chaque objectif.



Se reporter au DR 3-GC : Étapes de l'établissement d'objectifs.

REMARQUE POUR L'ENSEIGNANT

Il s'agit d'un devoir continu, qui devrait être considéré comme un échantillon de travail obligatoire. Demander aux élèves de revenir périodiquement à ce plan d'action et d'évaluer leurs progrès dans l'atteinte des objectifs établis, en apportant des changements au besoin.

Indiquer aux élèves qu'ils peuvent se servir du DR 4-GC comme outil de suivi pour leurs progrès dans la poursuite de leurs objectifs.



Se reporter au DR 4-GC : Gestionnaire d'objectifs (disponible en format Excel seulement).

Le chiffrier Excel est accessible dans la version CD-ROM de ce document et en ligne à <http://www.edu.gov.mb.ca/m12/progetu/epes/docmin.html>.

REMARQUE POUR L'ENSEIGNANT

Stage d'activité physique

Les élèves de 12^e année doivent compléter au minimum 55 heures d'activité d'intensité modérée à vigoureuse. Le stage d'activité physique devrait tenir compte des objectifs personnels de chaque élève en matière d'activité physique ou de condition physique. La détermination des exigences relatives à l'achèvement du stage d'activité physique et/ou du plan d'activité physique de 12^e année appartient aux décideurs locaux. Les écoles peuvent décider d'ajouter d'autres critères qui démontrent une participation régulière à l'activité physique (p. ex., variété des activités physiques, ajout d'une nouvelle activité physique, activités que l'élève choisit de faire à la fin de ses études secondaires).

RÉFÉRENCES



Pour de plus amples renseignements, veuillez consulter les sites Web suivants :

Manitoba Physical Education Teachers Association/Association manitobaine des enseignants et des enseignantes en éducation physique (MPETA/AMEEP). « Mon programme d'entraînement physique – Objectifs » ("Goal Setting: Personal Plan"). *MPETA Resources to Support the Grades 11 and 12 Curriculum*. <http://www.mpeta.ca/resources.html>.

Time Thoughts. "Goal Setting: Why Should I Set Goals?" *Goal Setting*. <http://www.timethoughts.com/goalsetting/WhySetGoals.htm>. (anglais seulement)

Pour les mises à jour de sites Web, veuillez consulter les sites Web produits à l'appui du programme d'études des 11^e et 12^e années, à <http://www.edu.gov.mb.ca/m12/progetu/epes/index.html>.

Leçon 2 : Tendances en matière de santé et de condition physique

Introduction

Le développement de la condition physique en Amérique du Nord est une industrie qui génère plusieurs milliards de dollars chaque année. Le succès de cette industrie implique la tenue d'études de marché visant à déterminer les tendances en matière de santé et de condition physique qui influenceront sur les pratiques, les produits et les services connexes. En analysant les données recueillies, les intervenants du monde du conditionnement physique peuvent déterminer les tendances actuelles et futures et ainsi répondre plus adéquatement à la demande d'une population toujours plus nombreuse à s'intéresser à l'exercice et à la condition physique, et à la santé en général.

Cette leçon fournit aux élèves l'occasion d'effectuer des recherches et une analyse sur les tendances en matière de santé et de condition physique. Elle les invite également à prédire les tendances futures et à suggérer des façons de réagir à ces tendances. Les concepts clés qui régissent le développement de la condition physique peuvent inclure l'adoption d'un mode de vie actif et le développement durable.



Résultats d'apprentissage spécifiques

12.GC.3 Examiner les tendances actuelles en matière de santé et de condition physique.



Principaux éléments de connaissance

- Les pratiques favorisant la santé et la condition physique sont en perpétuel changement et influent sur la qualité de vie.
 - Les tendances reflètent un changement, une orientation ou un virage général dans le domaine à l'étude.
 - Les tendances ont un effet sur les possibilités et les choix relatifs aux habitudes de vie.
-



Questions essentielles

1. Qu'est-ce qu'une tendance?
2. Quelle est la tendance actuelle en matière de santé et/ou de condition physique?
3. En quoi les tendances sont-elles utiles pour savoir comment réagir aux enjeux et aux intérêts courants?
4. En quoi les tendances relatives à la santé et à la condition physique ont-elles changé ces dernières années?



Information générale

Chaque année, les leaders du domaine de la santé et de la condition physique déterminent les tendances générales dans l'industrie du conditionnement physique en tenant compte de diverses sources de données. Les deux groupes importants qui mènent des études approfondies à ce sujet sont l'American College of Sports Medicine (ACSM) et l'American Council on Exercise (ACE).

Prédictions de l'ACSM sur les tendances en matière de santé et de condition physique

L'ACSM est la plus grande organisation dans le monde en ce qui a trait à la médecine sportive et à la science de l'exercice. Ses membres se consacrent à la promotion et à l'amélioration de la performance physique, de la condition physique, de la santé et de la qualité de vie à l'échelle mondiale.

Les études menées par l'ACSM dégagent les tendances qui se dessinent dans une variété d'environnements où sont fournis des services et programmes de santé et de condition physique, par exemple, les gymnases commerciaux, les détaillants de produits liés à la condition physique, les milieux médicaux et cliniques de toutes sortes, ainsi que les centres de loisirs et les environnements de programmes communautaires. Ces données sont recueillies par des experts de partout dans le monde. Les tendances identifiées dans les études sont basées sur de l'information fournie par des professionnels très respectés du domaine de la condition physique. Le but ultime de la détermination des tendances est de trouver et d'appliquer des solutions ou réponses appropriées.

D'après les constatations issues de ses études internationales, l'ACSM a formulé ses prédictions quant aux principales tendances en matière de santé et de condition physique pour 2007 et 2008, qui sont énoncées dans le site Web de l'ACSM (se reporter à la section Références, à la page suivante). [Traduction libre] « Les programmes d'exercice pour enfants visant à combattre l'obésité chez les enfants et les adolescents » sont classés numéro 1 et numéro 2 parmi les tendances mondiales relatives à la condition physique en 2007 et 2008 respectivement (Thompson, "Worldwide Survey Reveals Fitness Trends for 2008", p. 8).

L'obésité chez l'enfant est devenue une tendance si importante qu'elle est le sujet de discussions et d'élaboration de programmes à l'échelle planétaire. Atténuer cette tendance est devenu une priorité absolue dans bien des régions du monde, y compris au Manitoba. À titre d'exemple, le gouvernement du Manitoba est passé à l'action en augmentant le temps alloué pour l'éducation physique et éducation à la santé et en rendant ce cours obligatoire à tous les niveaux, de la maternelle à la 12^e année. De plus, toutes les écoles du Manitoba doivent élaborer leurs propres politiques de nutrition afin de promouvoir des habitudes alimentaires plus saines (Enfants en santé Manitoba, *Guide de nutrition des écoles du Manitoba*). Ces initiatives sont le résultat des recommandations du Groupe de travail

multipartite Des enfants en santé, pour un avenir en santé, dans son *Rapport du groupe de travail Des enfants en santé, pour un avenir en santé*, publié en 2005.

Prédictions de l'ACE relativement aux tendances en matière de condition physique

L'American Council on Exercise (ACE) est une organisation sans but lucratif qui s'emploie à faire connaître les bienfaits de l'activité physique et qui prévient les consommateurs au sujet des produits liés au conditionnement physique qui sont inefficaces ou dangereux et des instructions qui peuvent leur être néfastes.

Les dix principales tendances dégagées par l'ACE relativement à l'activité physique pour 2007 et 2008 sont indiquées dans son site Web.

RÉFÉRENCES



Pour de plus amples renseignements, veuillez consulter les ressources suivantes :

*American College of Sports Medicine. "ACSM Survey Predicts 2008 Fitness Trends." Communiqué de presse du 9 nov. 2007.

http://www.acsm.org/AM/Template.cfm?Section=ACSM_News_Releases&CONTENTID=9207&TEMPLATE=/CM/ContentDisplay.cfm



---. "Fitness Trends for 2007 from American College of Sports Medicine: Survey Results Name Top 20 Trends in Health and Fitness Industry." Communiqué de presse du 13 nov. 2006. http://www.acsm.org/AM/Template.cfm?Section=Home_Page&template=/CM/ContentDisplay.cfm&ContentID=6183.

*American Council on Exercise. "ACE 2008 Fitness Trend Predictions: ACE-Certified Fitness Professionals Predict Fun Focused Fitness." Communiqué de presse du 3 janvier 2008.

http://www.acefitness.org/media/media_display.aspx?NewsID=277&DCMP=BAC-GetFit2008Trends.

---. "ACE Makes Fitness Trend Predictions for 2007: Survey Results Highlight Forecast of Hundreds of ACE-Certified Fitness Professionals." Communiqué de presse du 4 déc. 2006. http://www.acefitness.org/media/media_display.aspx?NewsID=263.

Enfants en santé Manitoba. *Guide de nutrition des écoles du Manitoba : Élaboration des lignes directrices et politiques*. Winnipeg (Man.) : Enfants en santé Manitoba, 2006. Disponible sur le site Web d'Écoles en santé Manitoba à <http://www.gov.mb.ca/healthyschools/msnh.html>.

Groupe de travail multipartite Des enfants en santé, pour un avenir en santé. *Rapport du Groupe de travail – Des enfants en santé, pour un avenir en santé*. Winnipeg (Man.) : La Vie saine Manitoba, Juin 2005. Disponible en ligne à <http://www.gov.mb.ca/healthykids/index.fr.html>.

*Thompson, Walter R. "Worldwide Survey Reveals Fitness Trends for 2007." *ACSM's Health & Fitness Journal* 10.6 (Nov./déc. 2006) : 8–14.

---. "Worldwide Survey Reveals Fitness Trends for 2008." *ACSM's Health & Fitness Journal* 11.6 (Nov./déc. 2007) : 7–13. Disponible en ligne à <http://www.informz.net/acsm/data/images/worldwidetrends.pdf>.

*Van Dusen, Allison. "Top Ways to Stay in Shape." 10 jan. 2007. *Health*. Forbes.com. http://www.forbes.com/forbeslife/2007/01/09/ways-stay-shape-forbeslife-cx_0110_avd_stayshape2007.html.

Pour les mises à jour de sites Web, veuillez consulter les sites Web produits à l'appui du programme d'études des 11^e et 12^e années, à <http://www.edu.gov.mb.ca/m12/progetu/epes/index.html>.

* anglais seulement



Suggestion pour l'enseignement ou l'évaluation

Prédictions et analyse relativement aux tendances

Inviter les élèves à :

- soumettre leur opinion concernant les tendances qui semblent se dessiner actuellement en matière de santé et de condition physique;
- classer les tendances dégagées en tenant compte de l'importance qu'elles semblent avoir, à leur avis;
- fournir des raisons à l'appui de leurs choix relatifs aux tendances perçues.

Discuter avec les élèves des tendances présentées par l'ACSM ou l'ACE. Analyser l'exactitude des réponses des élèves par rapport aux tendances identifiées par les professionnels de la condition physique. Faciliter une discussion sur l'utilité de l'analyse des tendances.

Leçon 3 : Mythes et idées fausses concernant l'exercice et la condition physique

Introduction

Il existe bien des mythes et idées fausses ou trompeuses relativement à l'exercice et au développement de la condition physique, certains d'entre eux circulant depuis de nombreuses années. Les fabricants de produits relatifs à la condition physique et les agences de publicité qui en font la promotion connaissent ces mythes et les utilisent pour vendre ces produits.

Dans cette leçon, les élèves font une recherche sur les mythes et les idées fausses qui touchent l'exercice et la condition physique et déterminent de quelle façon ces idées sont utilisées pour semer la confusion et tromper les consommateurs. En faisant leur recherche sur ces mythes, les élèves accroissent leur connaissance et leur compréhension du développement de la condition physique et deviennent des consommateurs un peu plus avertis.



Résultats d'apprentissage spécifiques

12.GC.4 Démontrer une compréhension des mythes et des idées fausses concernant la condition physique et la façon dont ces idées sont utilisées dans la publicité.



Principaux éléments de connaissance

- Il existe bien des mythes et idées fausses concernant l'exercice et le développement de la condition physique.
- L'application de renseignements exacts et de pratiques fiables optimise les bienfaits liés à tout programme d'exercice ou de conditionnement physique.
- Les mythes relatifs à l'exercice et à la condition physique sont perpétués par les médias et par les publicités faisant la promotion des produits.



Questions essentielles

1. Quels sont les mythes courants relatifs à l'exercice et à la condition physique?
2. Où peut-on obtenir de l'information fiable et exacte sur l'exercice et la condition physique?
3. Pourquoi les mythes et idées fausses sur l'exercice et la condition physique persistent-ils?



Information générale

Les mythes et les idées erronées concernant l'exercice et la façon dont le corps réagit à l'exercice abondent dans le domaine du développement de la condition physique. Certains de ces mythes se fondent sur des idées erronées sur ce qui se passe concrètement dans le corps, et d'autres ont un vague rapport avec une mauvaise interprétation ou une mauvaise compréhension de certains faits. Certains de ces mythes sont inoffensifs, mais d'autres sont extrêmement dangereux.



Suggestion pour l'enseignement ou l'évaluation

Recherche sur l'exercice et le développement de la condition physique : mythe, fait ou ne sait pas?

Le DR 5-GC présente certains mythes et idées fausses souvent véhiculés concernant l'exercice et le développement de la condition physique sous forme d'énoncés Mythes ou faits? Pour cette activité d'apprentissage, les énoncés peuvent être transcrits sur des fiches.

Marche à suivre :

- Diviser la classe en plusieurs groupes.
- Répartir également entre les groupes les fiches Mythe ou fait? fournies dans le DR 5-GC.
- Assigner une personne dans chaque groupe qui lira à haute voix les énoncés inscrits sur les fiches. Après la lecture de chaque énoncé, le groupe placera la fiche dans l'une des catégories suivantes : Mythe, Fait ou Ne sait pas.
- Une fois que chaque groupe aura placé ses fiches sous l'un des trois titres, laisser du temps à la classe pour vérifier où sont placées les fiches, et pour les déplacer au besoin.
- Demander ensuite à trois élèves (un pour chaque groupe de fiches) de révéler à la classe chaque fiche placée dans cette catégorie en lisant à haute voix la description à l'endos de chaque fiche. Pour la catégorie Ne sait pas, demander à la classe de lever la main ou d'utiliser la stratégie Ligne d'opinion (voir l'annexe E) pour déterminer le classement approprié (Mythe ou Fait) de chaque fiche, et lire la description à l'endos de la fiche.
- Après la lecture de toutes les descriptions, diriger une discussion de la classe afin de préciser toute information sur les mythes ou idées fausses concernant l'exercice et le développement de la condition physique.

REMARQUE POUR L'ENSEIGNANT

Reformuler certains mythes pour les transformer en faits.

Inviter les élèves à trouver d'autres mythes, ou à demander des précisions à partir de diverses sources. Vérifier la source des informations trouvées. Utiliser l'information de sources fiables.

Inviter chaque groupe à créer une fiche représentant un fait ou un mythe concernant l'exercice ou la condition physique, et à expliquer leur choix. Chaque groupe aura l'occasion de contester les arguments des autres élèves. Proposer également aux élèves d'explorer et d'indiquer les différentes sources d'information sur l'exercice et la condition physique qu'ils ont utilisées pour créer leurs fiches.



Se reporter au DR 5-GC : Recherche sur l'exercice et le développement de la condition physique : mythe, fait ou ne sait pas?

RÉFÉRENCES



Pour de plus amples renseignements, veuillez consulter les ressources en ligne suivantes :

Agence de la santé publique du Canada. *Guide d'activité physique canadien pour les jeunes*. Ottawa (Ontario) : Agence de la santé publique du Canada, 2002. Disponible en ligne à <http://www.phac-aspc.gc.ca/pau-uap/condition-physique/downloads.html>.

* Burfoot, Amby. "How Many Calories Are You Really Burning?" 18 juillet 2005. *Nutrition and Weight Loss*. Runner's World. http://www.runnersworld.com/article/0,7120,s6-242-304-311-8402-0,00.html?cm_mmc=nutrition-_-2007_11_22-_-nutrition-_-Post-Feast%20Run%20vs%20Post-Feast%20Stroll.

* Calzadilla, Raphael. "10 Fitness Myths Exposed!" *Diet and Fitness Blog*. 20 février 2008, eDiets.com. <http://blog.ediets.com/2008/02/10-fitness-myths-exposed.html>.

* Liebman, Bonnie. "Exploding Ten Exercise Myths." *Nutrition Action Healthletter* (Jan./Feb. 2000): n.p. Disponible dans le site Web du Center for Science in the Public Interest à http://www.cspinet.org/nah/2_00/ten_myths04.html.

* Nutribase. *Exercise Calorie Expenditures*. <http://nutribase.com/exercala.htm>.

Santé Canada. *Bien manger avec le Guide alimentaire canadien*. Ottawa (Ontario) : Santé Canada, 2007. Disponible en ligne à <http://www.hc-sc.gc.ca/fn-an/food-guide-aliment/index-fra.php>.

---. *Bien manger avec le Guide alimentaire canadien – Premières nations, Inuit et Métis*. Ottawa (Ontario) : Santé Canada, 2007. Disponible en ligne à <http://www.hc-sc.gc.ca/fn-an/food-guide-aliment/fnim-pnim/index-fra.php>.

Pour les mises à jour de sites Web, veuillez consulter les sites Web produits à l'appui du programme d'études des 11^e et 12^e années, à <http://www.edu.gov.mb.ca/m12/progetu/epes/index.html>.

* anglais seulement

Leçon 4 : Publicité relative à la santé et à la condition physique

Introduction

Un aspect important du cheminement d'un consommateur averti est de poser un regard critique sur la publicité associée à de nombreux produits et services axés sur la santé ou la condition physique. Les gens doivent être en mesure de déterminer quelles publicités sont fondées sur des faits et des recherches, et lesquelles font des allégations basées sur des données incomplètes ou erronées. Les fabricants de certains produits visant la condition physique fondent leurs publicités sur bon nombre de mythes entourant le développement de la condition physique. Les agences de publicité sont très ingénieuses et créatives dans la présentation des produits, les faisant paraître extraordinaires et révolutionnaires. Le résultat final est qu'ils réussissent à les vendre, et que le consommateur naïf et peu informé se fait souvent prendre avec des produits de qualité inférieure qui peuvent répondre à leurs attentes, mais seront probablement décevants.

Cette leçon met l'accent sur la publicité entourant les produits de santé et de développement de la condition physique. Les élèves auront l'occasion d'examiner et d'évaluer des annonces de produits de santé et de développement de la condition physique et ils apprendront comment décoder le langage publicitaire pour éviter les déceptions et la fraude.

RÉFÉRENCE



Pour de plus amples détails, veuillez consulter le site Web suivant :

Federal Trade Commission (FTC). "Pump Fiction: Tips for Buying Exercise Equipment." Nov. 2003. *FTC Facts for Consumers*.

<http://www.ftc.gov/bcp/edu/pubs/consumer/products/pro10.shtm>. (anglais seulement)

Pour les mises à jour de sites Web, veuillez consulter les sites Web produits à l'appui du programme d'études des 11^e et 12^e années, à

<http://www.edu.gov.mb.ca/m12/progetu/epes/index.html>.



Résultat d'apprentissage spécifique

12.GC.5 Examiner les méthodes utilisées par les publicitaires pour promouvoir et vendre des produits et des services relatifs à l'exercice, à la condition physique et à la santé.



Principaux éléments de connaissance

- La publicité sert à promouvoir et à vendre des produits et des services.
- Pour évaluer les allégations des publicitaires, il faut disposer de renseignements exacts.

- Les publicitaires utilisent de multiples stratégies pour vendre leurs produits et services.
-



Questions essentielles

1. Quels sont les trucs et stratégies utilisés par les publicitaires pour vendre les produits et services axés sur l'exercice, la condition physique et la santé?
 2. Pourquoi les publicitaires font-ils des allégations concernant leurs produits, et quels sont les types de propriétés qu'ils attribuent aux produits?
 3. De quelle façon les publicitaires s'y prennent-ils pour intégrer le principe FITT (fréquence, intensité, temps, type) quand ils font la promotion de leurs produits axés sur la condition physique et l'exercice?
-



Information générale

Évaluer les promesses ou allégations publicitaires*

Les avantages liés à un mode de vie actif et sain sont bien connus et documentés. Malheureusement, il y a encore des mythes et des conceptions erronées touchant la façon dont le corps réagit à l'exercice et à l'activité physique, comme nous l'avons vu dans la leçon précédente. Les agences de publicité et de marketing faisant la promotion des produits et services axés sur la condition physique sont conscientes de ces notions erronées et s'en servent pour vendre ces produits. Bien des annonceurs peu scrupuleux font des allégations sans fondement selon lesquelles leurs produits d'exercice offrent des méthodes rapides et presque sans effort pour retrouver et maintenir une bonne condition physique ou perdre du poids. La réalité concernant le remodelage du corps est qu'il n'existe aucune méthode sans effort et en tout confort permettant de maintenir sa condition physique et sa santé. Pour obtenir les bienfaits de l'exercice, il faut investir les efforts nécessaires.

Se tenir informé, ou savoir où trouver une information fiable, est la façon de faire la part des choses dans les annonces publicitaires. Le consommateur doit faire preuve de prudence et se méfier de tout produit qui :

- est censé rendre le corps plus attrayant;
- est censé donner des résultats extraordinaires en très peu de temps.

Il faut du temps et des efforts pour apporter des changements au corps humain.

* Source de l'extrait adapté : Federal Trade Commission (FTC). "Pump Fiction: Tips for Buying Exercise Equipment." Nov. 2003. *FTC Facts for Consumers*. <http://www.ftc.gov/bcp/edu/pubs/consumer/products/pro10.shtm>.

Bien que certains fabricants de produits contribuant à la condition physique puissent fournir des résultats de recherches indépendantes pour appuyer leurs dires concernant les produits, bon nombre de fabricants font des allégations exagérées et frauduleuses pour vendre leurs produits.

Certains des éléments clés trouvés dans les annonces devraient alerter les consommateurs quant à la possibilité d'une publicité trompeuse. Lorsque les consommateurs détectent des termes clés tels que les suivants, ils devraient se montrer vigilants quant à la qualité douteuse des produits d'exercice :

- **Facile, sans effort et rapide :** Les annonces de machines et d'autres appareils qui promettent aux consommateurs une « garantie » de certains résultats dans un court laps de temps devraient être ignorées. Les bienfaits de l'exercice ne peuvent pas être emmagasinés, et le corps a besoin de temps pour s'adapter et changer. En d'autres termes, le changement vient avec le temps et l'effort. Les publicités qui promettent des résultats rapides et sans effort sont tout simplement de la fausse représentation.
- **Maigrissement sélectif (ou ciblé) :** L'une des allégations les plus populaires, et pourtant parmi les plus erronées et fausses, est celle voulant qu'un produit diminue les graisses à un endroit précis du corps. Les parties du corps les plus souvent ciblées par ces annonces sont les fesses, les hanches et le ventre/l'abdomen. Pour obtenir un changement majeur dans son apparence, il faut bien s'alimenter et faire régulièrement des exercices qui font travailler tout le corps.
- **Plus vite que les autres :** Les allégations voulant qu'une machine produise des résultats plus rapidement que d'autres machines similaires sont difficiles à évaluer, surtout quand il n'y a aucune étude scientifique indépendante pour corroborer ces prétentions. On peut penser que tout équipement qui aide une personne à exercer plusieurs parties importantes du corps permettra de dépenser plus de calories qu'un équipement qui ne fait travailler qu'une seule partie. Chacun réagit différemment à l'exercice. Le secret consiste à trouver la bonne fréquence, la bonne intensité, la durée (temps) optimale et le meilleur type d'exercice (FITT) pour soi.
- **Les inscriptions en petits caractères :** S'il y a de petits caractères dans une annonce, même à la télévision, c'est qu'il y a quelque chose que la publicité tente de cacher. Parfois, les petits caractères mentionnent un programme ou un régime à suivre en parallèle avec l'usage de l'équipement. Même s'il n'y a pas de petits caractères, ne pas oublier que le régime conjugué à l'exercice est beaucoup plus efficace pour la perte de poids que le régime ou l'exercice seul.
- **Témoignages :** Attention aux témoignages verbaux ou visuels, comme les illustrations « avant » et « après » de clients « satisfaits ». Leurs expériences ne sont pas caractéristiques; c'est la raison pour laquelle leur témoignage est utilisé. Juste parce qu'une personne a eu du succès avec la méthode ne signifie pas que quelqu'un d'autre aura les mêmes résultats. Bien des supposés « clients » sont des personnes payées par les compagnies, et l'appui de personnes comme des consommateurs, des célébrités ou des athlètes vedettes ne signifie pas que l'équipement est adapté à vos besoins. Un autre aspect à prendre en compte est qu'avec la technologie actuelle, les images

peuvent facilement être retouchées. De fait, certaines photos « avant » et « après » ne sont même pas de la même personne.

- **Coût final total :** En général, le coût annoncé pour un produit n'inclut pas les frais d'expédition et de manutention, la taxe de vente et les frais de livraison et d'installation. Déterminer le coût final de l'achat en calculant les conditions de paiement (p. ex., « trois paiements faciles de . . . seulement 49,95 \$ par mois »). On doit s'informer de tous les détails financiers avant de commander un produit.
- **Garanties et exclusions :** Avant d'acheter, demander les détails relatifs aux garanties et aux politiques d'exclusion et de remboursement. Certaines garanties (p. ex., « 30 jours d'essai, satisfaction garantie ou argent remis ») ne seront peut-être pas aussi alléchantes s'il faut payer les frais d'expédition pour un gros article qu'on veut retourner.



Suggestion pour l'enseignement ou l'évaluation

Analyse d'annonces

Inviter les élèves à apporter en classe des annonces de produits ou de services axés sur la condition physique ou la santé dans divers médias (p. ex., journaux, revues, Internet, télévision) et examiner ensemble ces annonces. Proposer aux élèves de trouver :

- le produit ou service présenté dans une annonce;
- les caractéristiques démographiques du consommateur ciblé;
- les trucs ou stratagèmes utilisés pour vendre le produit ou le service (p. ex., langage, sexualité, témoignage);
- les allégations ou promesses faites (bienfaits escomptés);
- les allégations douteuses (s'il y a lieu);
- le coût et les options de paiement offertes.

Inviter la classe à indiquer les similitudes et différences entre les annonces. Quelles sont les annonces les plus trompeuses, les plus efficaces, les plus légitimes? Discuter des arguments justifiant ces réponses. Choisir quelques annonces et déterminer les connaissances que le consommateur devrait avoir pour prendre une décision d'achat éclairée, d'après les renseignements contenus dans l'annonce? Utiliser le principe FITT et les autres principes en matière d'entraînement pour évaluer les promesses faites dans les annonces.

RÉFÉRENCE



Pour de plus amples détails sur le principe FITT, consulter la leçon 6 du module B du document suivant :

Éducation, Citoyenneté et Jeunesse Manitoba. *Éducation physique et Éducation à la santé 11^e année – Programme d'études : cadre manitobain des résultats d'apprentissage et document de mise en œuvre pour un mode de vie actif et sain*. Winnipeg, Manitoba : Éducation, Citoyenneté et Jeunesse Manitoba, 2008. Disponible en ligne à <http://www.edu.gov.mb.ca/m12/progetu/epes/docmin.html>.

Leçon 5 : Devenir un consommateur averti en matière de condition physique

Introduction

Un *consommateur* est une personne qui achète ou utilise des biens et des services. Quand quelqu'un achète ou utilise des produits ou des services destinés au développement de l'activité physique ou de la condition physique, on dit que c'est un *consommateur en matière de condition physique*.

Un consommateur en matière de condition physique doit faire un certain nombre de choix et prendre certaines décisions. La première décision qui s'impose touche les produits et/ou services requis. Les décisions secondaires ont trait à l'endroit et au moment où ils obtiendront ces produits ou services, compte tenu en grande partie de leurs ressources disponibles.

Le fait d'avoir autant de connaissances que possible sur les produits et les services qu'il envisage d'acheter permet au consommateur de prendre les meilleures décisions d'achat. Le consommateur averti doit également connaître les facteurs qui influent sur ses décisions.

Cette leçon vise principalement à aider les élèves à devenir des consommateurs critiques et avertis, ce qui comporte l'évaluation des produits et des services axés sur la condition physique. Les élèves peuvent faire une recherche sur les principaux produits et services du genre et développer des connaissances qui feront d'eux des consommateurs avertis.

REMARQUE POUR L'ENSEIGNANT

Les statistiques du secteur canadien du conditionnement physique

Selon l'International Health, Racquet and Sportsclub Association, les recettes de l'industrie canadienne des clubs de santé et de conditionnement physique ont atteint environ 1,8 milliard de dollars en 2007. Il y a approximativement 4900 clubs au Canada et 4,5 millions de membres, soit 15,0 % de la population (« Statistiques sur le marché canadien »).

RÉFÉRENCES



Pour de plus amples renseignements, veuillez consulter les ressources suivantes :

Conseil du secteur du conditionnement physique du Canada. « Les statistiques du secteur canadien du conditionnement physique ». *Ressources*. 2007.

http://www.francais.ficdn.ca/index.php?module=pagemaster&PAGE_user_op=view_page&PAGE_id=5&MMN_position=13:13.



*Federal Trade Commission (FTC). "Avoiding the Muscle Hustle: Tips for Buying Exercise Equipment." Nov. 2003. *FTP Consumer Alert*. <http://www.ftc.gov/bcp/edu/pubs/consumer/alerts/alt113.shtm>.

*International Health, Racquet and Sportsclub Association (IHRSA). *The 2007 IHRSA Global Report on the State of the Health Club Industry*. Boston, MA: IHRSA, 2007.

---. "Canadian Market Statistics." *Industry Research*.

<http://cms.ihrsa.org/index.cfm?fuseaction=Page.viewPage&pageId=19014&nodeID=15>.

Pour les mises à jour de sites Web, veuillez consulter les sites Web produits à l'appui du programme d'études des 11^e et 12^e années, à <http://www.edu.gov.mb.ca/m12/progetu/epes/index.html>.

* anglais seulement



Résultats d'apprentissage spécifiques

- 12.GC.6 Examiner les influences qui s'exercent sur les décisions que prennent les consommateurs relativement aux produits et services axés sur la condition physique.
- 12.GC.7 Analyser les facteurs clés à prendre en considération au moment d'acheter des produits ou des services axés sur la condition physique.
-



Principaux éléments de connaissance

- Certaines publicités relatives aux produits et services axés sur la condition physique peuvent être trompeuses.
 - Bien des produits et services axés sur la condition physique sont offerts aux consommateurs.
 - Les consommateurs peuvent se renseigner avant de prendre une décision d'achat.
 - Les tendances en matière de santé et de condition physique influent sur la disponibilité des produits et services offerts aux consommateurs.
-



Questions essentielles

1. Quels sont les facteurs qui influent sur vos décisions de consommation?
 2. Comment faites-vous pour déterminer si un produit ou un service axé sur la condition physique sera sûr et efficace?
 3. Comment pouvez-vous devenir des consommateurs avertis?
 4. Quelle est la protection offerte aux consommateurs?
-



Information générale

Pour prendre des décisions d'achat judicieuses, le consommateur de produits/services axés sur la condition physique doit être informé de bien des aspects concernant le développement de la condition physique. Savoir est la clé du pouvoir pour le consommateur. Le fait de combiner la connaissance et la compréhension de ses besoins, habitudes et objectifs personnels, de la planification du conditionnement physique, ainsi que de l'équipement et des installations d'exercice permet de prendre des décisions éclairées. Cette connaissance et ces renseignements devraient être pris en compte dans l'évaluation des produits et des services liés au conditionnement physique.

Les produits axés sur le conditionnement physique comprennent les équipements et accessoires d'exercice, la technologie et les appareils de mesure des signes vitaux, ainsi que les vêtements et chaussures dits « de performance ». Les services de conditionnement physique comprennent les centres de conditionnement physique, l'information et l'éducation, les entraîneurs personnels et les cours et programmes spécialisés. L'industrie des produits et services axés sur la condition physique génère une activité économique de plusieurs milliards de dollars par année au Canada.

Choisir et acheter l'équipement de conditionnement physique

La condition physique peut être développée et maintenue sans l'aide de quelque équipement que ce soit, et encore moins des divers produits et services très coûteux offerts sur le marché. Toutefois, les produits et services axés sur la condition physique font l'objet d'une promotion intensive et sont facilement accessibles, et bon nombre d'entre eux peuvent être efficaces.

L'achat de produits d'exercice peut sembler un jeu d'enfant, mais il est essentiel de faire une recherche intensive sur les produits qu'on envisage d'acheter. Certains produits sont très coûteux en raison des recherches effectuées pour leur conception et leur mise au point. Bien des consommateurs dépensent beaucoup d'argent pour des produits en se fondant uniquement sur la marque ou sur la croyance que ces produits rendront l'exercice plus facile et moins « dérangement ».

Au départ, les gens utilisent régulièrement l'équipement de conditionnement physique qu'ils achètent, mais après un certain temps, le produit peut n'être rien de plus qu'un « support à vêtements » bizarre et coûteux. Avant d'investir dans un équipement, on doit comprendre l'investissement financier et le changement des habitudes de vie associés à cet achat.

Facteurs à prendre en considérations dans l'achat d'équipement de conditionnement physique*

La Federal Trade Commission (FTC) recommande de suivre les conseils ci-dessous avant d'acheter de l'équipement de conditionnement physique.

- **Déterminer les objectifs visés par l'exercice.** Que votre but soit de développer votre force, d'accroître votre flexibilité ou d'améliorer votre endurance ou votre santé en général, cherchez un programme de conditionnement physique qui répondra à vos objectifs personnels. On peut maintenir sa condition physique et sa santé générale grâce à une variété d'activités physiques intégrées à un mode de vie sain et actif, sans qu'il soit nécessaire d'utiliser d'équipement spécial.
- **Déterminer son niveau d'engagement.** L'idée de faire de l'exercice à la maison peut sembler très attrayante, mais l'usage régulier d'un équipement nécessite une grande motivation. Avant d'acheter un équipement coûteux, on doit évaluer sa détermination personnelle à respecter un programme de conditionnement physique continu. Il faut

se réserver du temps dans la journée pour faire de l'activité physique et suivre ce plan fidèlement.

- **Évaluer l'équipement avant l'achat.** L'équipement de conditionnement physique est fabriqué pour la population en général; il faut donc qu'il soit entièrement ajustable en fonction des caractéristiques personnelles de l'utilisateur. La machine ou l'équipement devrait être robuste et permettre une utilisation en douceur et facile. Au moment de magasiner l'équipement de conditionnement physique, on devrait se rendre chez un détaillant dont les appareils sont montés et faire une séance complète d'exercice avec l'appareil. Il faut également mesurer l'endroit où l'équipement sera placé à la maison, en notant toutes les dimensions (longueur, largeur, hauteur). Voici d'autres exemples de points à prendre en considération.

* Source de l'extrait adapté : Federal Trade Commission (FTC). "Avoiding the Muscle Hustle: Tips for Buying Exercise Equipment." Nov. 2003. *FTP Consumer Alert*. <http://www.ftc.gov/bcp/edu/pubs/consumer/alerts/alt113.shtm>.

- L'équipement doit-il être branché à une prise de courant?
- Est-ce qu'il est lourd?
- Est-ce qu'il est bruyant?
- Payez-vous pour des caractéristiques dont vous n'avez pas besoin?
- Est-ce qu'il faut assembler (monter) l'équipement?
- Quel est l'entretien requis?
- Quels sont les points à considérer relativement à la sécurité?
- **Évaluer les promesses/allégations de la publicité.** Certaines compagnies font des promesses ou allégations qui sont peu raisonnables et exagérées pour inciter le consommateur à croire qu'ils disent vrai. Les allégations fausses ou trompeuses sont courantes dans l'industrie du conditionnement physique. Les gens qui recherchent désespérément des solutions rapides à des problèmes qui sont là depuis des années prennent souvent des décisions impulsives et à l'aveuglette. Si une publicité vous semble trop belle pour être vraie, il est probable que c'est de la fausse représentation! Vérifiez les résultats d'études sur les produits. Ces examens peuvent signaler des points particuliers dans une pièce d'équipement qui peuvent causer des problèmes une fois rendu à la maison.
- **Magasiner.** Beaucoup des équipements de conditionnement physique annoncés sont disponibles dans les magasins locaux d'articles de sport, les grandes surfaces ou les magasins spécialisés. Visitez les différents commerces pour trouver le meilleur prix. Avant d'acheter, il faut s'assurer de :
 - déterminer le coût total de l'équipement, y compris les frais d'expédition et de manutention, la taxe de vente et les frais de livraison et d'installation;
 - demander les détails sur les garanties, les exclusions et les politiques de retour et de remboursement du détaillant et du fabricant;

- s'informer sur le service à la clientèle et la capacité de dépannage du vendeur et du fabricant; demander qui il faut appeler si des réparations ou un remplacement de pièces sont nécessaires;
- appeler au numéro sans frais fourni avec l'équipement pour voir si une aide est vraiment accessible.

Il est souvent possible d'acheter l'équipement de conditionnement physique de magasins d'occasions, à des ventes de garage ou par les petites annonces classées dans les journaux locaux. En général, les articles d'occasion ne peuvent pas être retournés et n'ont pas la garantie offerte pour les équipements neufs. Il faut donc faire preuve de prudence.

Choix d'équipements

Certains équipements courants pour l'exercice aérobique, l'entraînement en force musculaire et d'autres types d'entraînement divers sont indiqués ci-dessous.

Équipement d'entraînement aérobique (endurance cardiorespiratoire et musculaire)	Équipement d'entraînement en force musculaire (force et endurance musculaires)	Équipement de conditionnement physique divers (entraînement, entraînement de base et flexibilité)
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Tapis roulant ▪ Vélo d'exercice ▪ Machine à skier ▪ Steppeur/grimpeur ▪ Elliptique ▪ Machine à ramer/rameur ▪ Appareil d'entraînement aérobique 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Poids et haltères ▪ Appareil de musculation à position multiples ▪ Bandes et tubes 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Moniteur de fréquence cardiaque ▪ Podomètre ▪ Ballon de stabilité ▪ Équipement spécialisé (p. ex., ballon médical, échelle d'agilité, planche d'équilibre)

Il existe bien d'autres gadgets et bricoles sur le marché. Ces articles, souvent annoncés dans les publiereportages télévisés, ne sont pas toujours de bonne qualité et ne remplissent pas nécessairement leurs promesses.

Avant d'acheter, il est important de passer le temps nécessaire pour faire des recherches sur l'équipement qu'on envisage de se procurer, et d'être déterminé à l'utiliser. Après l'achat, le consommateur devrait prendre les moyens nécessaires pour protéger son investissement et suivre les instructions du fabricant. Il est plus facile de revendre un équipement qui est en bon état si on n'en a plus besoin ou si on n'en veut plus.

REMARQUE POUR L'ENSEIGNANT

Tout équipement d'exercice de qualité est un bon choix s'il est utilisé régulièrement. Le consommateur est le seul qui peut vraiment déterminer la valeur de son achat, selon les résultats obtenus.

Vêtements et chaussures d'exercice

Il est important, et parfois critique, d'avoir les vêtements et les chaussures appropriées pour l'activité choisie. Savoir quels sont les mouvements liés à l'activité et porter les bons vêtements et chaussures pour pouvoir exécuter ces mouvements sont des aspects importants qui font d'un acheteur de produits axés sur le conditionnement physique un consommateur averti.

Les vêtements et chaussures qu'on porte durant l'activité peuvent contribuer au bon déroulement de l'activité proprement dite. Un vêtement qui sied bien, qui est de bonne confection et qui est approprié à l'activité peut faire la différence entre une activité agréable et une expérience négative.

Tous les aspects des vêtements de « performance » ou d'activité, depuis les sous-vêtements et chaussettes jusqu'aux vêtements d'extérieur, sont conçus de façon à s'adapter aux conditions d'humidité (transpiration et pluie), de température et de vent. Certains vêtements absorbent l'humidité, d'autres sont étanches, et d'autres déplacent ou drainent l'humidité. Il y a aussi des vêtements qui tiennent la personne au frais durant l'activité, ou qui retiennent la chaleur à l'intérieur.

Le passage de l'air représente également un défi pour les concepteurs de vêtements. En général, les consommateurs préfèrent les tissus perméables à l'air (respirants), mais parfois, ils ont besoin de textiles imperméables.

Dans presque tous les sports et activités, on peut se procurer des chaussures spéciales conçues pour un usage précis. Bien des gens achètent des chaussures qui ne sont pas conçues pour les fins qu'ils visent. Les espadrilles de course ne sont pas faites pour la marche, et les chaussures de marche ne sont pas faites pour la randonnée pédestre. Les chaussures de tennis sont conçues différemment des chaussures de volleyball parce que les mouvements effectués sont différents.

Lorsqu'ils choisissent de l'équipement et d'autres produits associés au conditionnement physique, les consommateurs doivent avoir à l'esprit l'usage auquel ils les destinent.



Suggestion pour l'enseignement ou l'évaluation

Évaluer les équipements et produits axés sur le conditionnement physique

Inviter les élèves à se servir de la stratégie Pense-Trouve un partenaire-Discute (voir l'annexe E) pour évaluer des équipements ou des produits axés sur le conditionnement physique.

- Demander aux élèves d'indiquer le plus possible de produits et d'équipements servant au conditionnement physique.

- En petits groupes ou par paires, les inviter à examiner la liste des produits trouvés, à déterminer l'utilité et l'efficacité de chaque produit, à suggérer une solution de rechange moins coûteuse, et à en estimer la valeur globale.
- Inviter chaque groupe à présenter ses résultats au reste de la classe et à discuter de toute divergence d'opinions.

Proposer aux élèves de créer une affiche *Avant d'acheter* pour un produit axé sur le conditionnement physique (p. ex., appareil d'exercice pour la maison, vêtement ou vidéo d'exercice). L'affiche devrait indiquer des informations importantes concernant les bienfaits que le produit permet de retirer pour la condition physique, ainsi que des conseils pour l'achat du produit.

R É F É R E N C E



Pour de plus amples renseignements sur l'évaluation des produits axés sur le conditionnement physique, consulter le site Web suivant (anglais seulement) :

Ezine Articles. *Health and Fitness: Fitness Equipment*. <http://ezinearticles.com/?cat=Health-and-Fitness:Fitness-Equipment>.

Pour les mises à jour de sites Web, veuillez consulter les sites Web produits à l'appui du programme d'études des 11^e et 12^e années, à <http://www.edu.gov.mb.ca/m12/progetu/epes/index.html>.



Information générale

Facteurs à prendre en considération pour l'évaluation d'un centre de conditionnement physique

Au moment de choisir un centre de conditionnement physique, les consommateurs devraient examiner des critères tels que les suivants :

- **Coûts**
 - Les frais d'adhésion ou d'utilisation entrent-ils dans les limites de votre budget?
 - Le centre offre-t-il des abonnements au mois ou saisonniers, ou seulement des abonnements à long terme? Si le centre n'offre pas une période d'essai ou un abonnement à court terme, pensez à vous informer ailleurs.
 - Les membres peuvent-ils inviter un(e) ami(e) à venir s'entraîner à l'occasion avec eux moyennant certains frais?
- **Installations**
 - Pouvez-vous visiter le centre à l'heure où vous aimeriez vous entraîner?
 - Les locaux sont-ils propres et bien entretenus?
 - Est-ce que l'équipement semble récent et bien entretenu?

- Les zones d'exercice sont-elles désencombrées et sécuritaires?
- Les membres suivent-ils les règles de sécurité et d'hygiène?
- Les règles d'utilisation et de conduite sont-elles affichées de façon appropriée?
- Le centre offre-t-il d'autres installations intéressantes (sauna, bain tourbillon, etc.)?
- **Personnel**
 - Le centre a-t-il suffisamment d'employés pour s'occuper des clients?
 - Peut-on réserver le temps d'un employé afin d'avoir de l'aide pour les exercices et le programme?
 - Est-ce que les employés ont une certification d'entraîneur en conditionnement physique?
 - Est-ce que le personnel offre aux clients une évaluation de la condition physique personnelle et y a-t-il un questionnaire médical administré avant le début du programme?
 - Le centre est-il surveillé en tout temps?
- **Programmes**
 - Le centre offre-t-il une variété de programmes de conditionnement physique, p. ex., activité aérobique, vélo stationnaire, yoga et autres cours?
 - L'abonnement comprend-il des cours, ou bien les participants doivent-ils déboursier encore de l'argent pour les suivre?
 - Le centre a-t-il les machines et les poids et haltères nécessaires pour les programmes de conditionnement physique personnels?
- **Satisfaction**
 - Depuis quand le centre est-il en opération? Vérifiez le dossier du centre auprès du Better Business Bureau (bureau d'éthique commerciale) local, ou renseignez-vous en ligne sur la satisfaction des clients.
 - Quels sont les services disponibles sur place (p. ex., serviettes, séchoir à cheveux)?
- **Aspect pratique**
 - Le centre est-il situé à un endroit qui vous convient?
 - Le centre est-il accessible par les transports en commun? Y a-t-il suffisamment de places de stationnement?
 - Les heures ouvrables vous conviennent-elles?
 - Y a-t-il beaucoup d'achalandage au centre aux heures où vous souhaitez aller vous entraîner?
 - Y a-t-il assez d'appareils pour réduire le temps d'attente au minimum?



Suggestion pour l'enseignement ou l'évaluation

Évaluer un centre de conditionnement physique

Inviter les élèves à choisir et à évaluer un centre de conditionnement physique. Dans le cadre de cette évaluation, les élèves doivent :

- déterminer le fournisseur de service, le service offert et le besoin qu'il vise à combler;
- indiquer les éléments à examiner avant d'acheter ou de prendre un abonnement;
- étudier les critères indiqués dans les Facteurs à prendre en considération dans l'évaluation d'un centre de conditionnement physique;
- tenir compte des facteurs de risque indiqués dans les listes de vérification sur la sécurité des activités physiques applicables.

Selon les disponibilités et l'horaire, envisager une visite des élèves à un centre de

conditionnement physique. S'il n'y a pas de centre de conditionnement physique dans le secteur, proposer aux élèves de faire une recherche sur celui d'une localité voisine (p. ex., sur l'Internet, ou par entrevue téléphonique, ou envoi d'un questionnaire par la poste incluant une enveloppe de retour préaffranchie).

Suivant leur évaluation d'un centre de conditionnement physique, inviter les élèves à faire part de leurs résultats au reste de la classe.

REMARQUE POUR L'ENSEIGNANT

Pour cette expérience d'apprentissage, les élèves pourraient utiliser la section Facteurs à prendre en considération dans l'évaluation d'un centre de conditionnement physique (voir la page précédente). L'enseignant doit aussi encourager les élèves à tenir compte des facteurs de risque indiqués dans les Listes de vérification sur la sécurité des activités physiques applicables fournies à l'annexe E du *Manuel de la sécurité HORS-classe* (Éducation, Citoyenneté et Jeunesse Manitoba).

Les enseignants peuvent inviter un expert des programmes de conditionnement physique dans la classe pour donner aux élèves l'occasion d'essayer certains cours offerts par les centres de conditionnement physique (p. ex., Pilates*, entraînement de base, yoga).
*<http://www.aufeminin.com/fitness/pilates/pilates1.aspoi>

RÉFÉRENCES



Pour de plus amples renseignements, veuillez consulter les sites Web suivants :

Better Business Bureau of Manitoba and Northwest Ontario, page d'accueil à <http://www.bbbmanitoba.ca/>. (anglais seulement)

Éducation, Citoyenneté et Jeunesse Manitoba. *Manuel de la sécurité HORS-classe : Guide-ressource pour l'éducation physique et éducation à la santé de la 9^e à la 12^e année*. Winnipeg, Manitoba : Éducation, Citoyenneté et Jeunesse Manitoba, 2008. Disponible en ligne à <http://www.edu.gov.mb.ca/m12/progetu/epes/docmin.html>.

Pour les mises à jour de sites Web, veuillez consulter les sites Web produits à l'appui du programme d'études des 11^e et 12^e années, à <http://www.edu.gov.mb.ca/m12/progetu/epes/index.html>.



Suggestion pour l'enseignement ou l'évaluation

Faire une publicité pour un centre de conditionnement physique idéal

Demander aux élèves d'utiliser l'information fournie dans cette leçon pour :

- conceptualiser leur centre de conditionnement physique fictif idéal (p. ex., nom, emplacement, programme) en s'inspirant des critères indiqués dans la section Facteurs à prendre en considération dans l'évaluation d'un centre de conditionnement physique;
 - créer une annonce publicitaire faisant la promotion de leur centre de conditionnement physique idéal (p. ex., annonce dans le journal, dépliant publicitaire, brochure, annonce à la radio).
-