Séquence : proposer aux clients une solution de renouvellement d’air adaptée à leur bâtiment et aux pathologies constructives ainsi qu’àu confort des employés

***Objectifs*** *:*

* Langue : Exposer oralement sur une base de schéma une solution qui remplit les exigences demandées
* Technique : Découvrir les différents modes de renouvellement d’air et les proposer à un client en fonction des spécificités ou pathologies du bâtiment et du type de client.

***Situation Professionnelle :***

Le technicien de maintenance posté sur site ou itinérant découvre des pathologies du bâtiment qu’il gère (moisissures, décollement de peinture). Dans le cadre d’améliorations qu’il doit proposer chaque année à son client, il détermine une solution adéquate de renouvellement d’air en exposant les atouts supplémentaires pour le confort des habitants ou des employés.

***Progression dans l’année :***

 Les étudiants sont en début de première année. Ils découvrent les aspects déperditions thermiques par les parois et la ventilation en technique. En co-intervention, on apporte donc un complément technique et un argumentaire avant de parler de l’adaptation des débits en fonction de l’occupation. En anglais, on commence la comparaison des systèmes et l’exposé oral en synthétisant plusieurs document écrits ou vidéos.

***Organisation des séances :***

Chaque séance fait 1 h (moins en fait en effectif le temps de présenter le travail).

Avec le retour sur les séances réalisées, on s’aperçoit que chaque document nécessite 2 séances de 2h.

Chaque séance fait appel à un document de support écrit ou vidéo à utiliser et un document que l’étudiant doit remplir.

A l’usage, on a placé un cadre avec le vocabulaire du jour assurant à l’étudiant de trouver les outils nécessaires mais aussi de garder une trace, réel point d’ancrage à la séance !

Le vocabulaire en anglais est revu en technique. En effet, comme les séquences d’anglais suivent le programme d’une partie des cours de technique, on réinvestit ce vocabulaire à chaque séance.

La finalité va être une évaluation de 5 min portant sur un argumentaire à apporter en fonction de documents spécifiant le type de bâtiment et qui est le client. Cette évaluation vise un objectif de prise d’oral cadrée (suivant une trame de questions) mais sans support écrit et une compréhension technique et commerciale des technologies de ventilation.

|  |  |
| --- | --- |
| Intitulé des séances et questions posées | Documents associés |
| Séances 1 et 2 : Découverte des solutions techniques : Extraction, soufflage ou double fluxDire si le bâtiment est en surpression ou en dépressionLa meilleure solution en fonction des coûts et des besoins du clientPar où l’air extérieur entre en fonction des systèmes ?Est-il réchauffé ou pas ?Si le bâtiment est vieux ou étanche, utilise-t-on la même technologie ? Notion d’inconfort mise en surpression pour bâtiment avec portes ouvertes ou peu étanches (risque de courants froids), … | Document Fresh air into a house Support Technique Technical diagrams Quizlet et Wordwall |
| Séances 3 et 4 : Importance d’une bonne ventilation dans les bâtiments pour la santéProblèmes de santé dûs à la pollution de l’air intérieur : éviter les moisissures, les mauvaises odeurs, les concentrations en polluants des personnes et mobiliers, homogénéisation de l’air insufflé, éviter une humidité trop importante ou trop basse.Attention aux personnes à risques | Vidéo : What causes poor indoor air quality and pollution ? - Philips |
| Séance 5 : Absentéisme dans les lieux de travail : maladies associées à une qualité d’air intérieure insuffisanteCoûts importants pour les salariés d’une entrepriseImportance de l’absentéisme lié aux maladies : sbs, asthmes, grippe, etcImpact du contrôle de l’humidité, des polluants sur les maladies sur les lieux de travailUne des fonctions des concepteurs et des mainteneurs d’installations énergétiques | Workplaces and illnesses Document Workplaces and illnesses (support technique) |
| Séances 7 et 8 : Exposés oraux avec schéma en support4 scénarios proposés : photos et infos du bâtiment, qui est le client : ces envies et habitudesUne trame de questions posées par le clientUn oral de 5 min suivant la trame mais sans support écrit | Document avec 4 études de cas  |