**Guide d’accompagnement pédagogique**

**« Les valeurs chères de Système U »**



|  |  |
| --- | --- |
| ***Sciences de Gestion*** | ***Thème :*** *Gestion et création de valeur****Question****: comment la gestion d’une organisation contribue-telle à la création de différentes formes de valeur ?****Thème : Evaluation et performance******Question :*** *les décisions de gestion rendent-elles une organisation performante ?* |
| ***Mathématiques*** | ***Feuilles automatisées de calcul :*** *Utiliser un adressage absolu. Investigation, modélisation, présentation des résultats.****Information chiffrée :*** *Proportion. Taux d’évolution.* |

Classe : 1ère STMG

Durée de l’activité : 2 heures (voire un peu plus pour finaliser la question de synthèse)

1. **Enoncé élève**

Enoncé

Consignes données aux élèves

1. **Eléments de correction pour le professeur**
2. **Les objectifs de cette activité**

Textes de références – programmes

Compétences développées en sciences de gestion

Compétences développées en mathématiques

Place des outils numériques

1. **Scénarios de mise en œuvre possibles**

Prérequis nécessaires

Déroulement de la séquence

Prolongements possibles

1. **Enoncé élève**

 **« Les valeurs chères de Système U »**

**Système U** est une coopérative de commerçants de grande distribution française présidée par Serge Papin. Le groupement coopératif rassemble les enseignes Hyper U, Super U, U Express et Utile.

Avec 10,8 points de parts de marché en juillet 2016 selon le magazine LSA, il s'agit du cinquième distributeur alimentaire en France, après les groupes Leclerc, Carrefour, Casino et Intermarché.

**Travail à faire**

1. Visionnez la vidéo du document 2 et retrouvez les engagements, les éléments de la valeur sociétale ajoutée[[1]](#footnote-1) et les valeurs chères à Système U présentées dans les documents 1, 3 et 4.
Vous compléterez le document 5.
2. Ouvrez la feuille de calcul du document 6, onglet « situation vidéo ». Complétez le document 6.
3. A l’aide de la vidéo du document 2, complétez les cellules B2 à B5, B7 et B9.
4. Calculez dans la cellule C4, la proportion du coût des matières premières dans le prix de vente TTC. On affichera cette proportion en pourcentage. Formule :
5. Complétez de la même manière les cellules C3 et C2.
6. Reprenez la question b) et complétez la cellule C4 à l’aide d’une formule contenant l’adressage absolu B$9. Par copie vers le haut, complétez les cellules C3 et C2.
7. Quel calcul permet de déterminer le taux de TVA[[2]](#footnote-2) appliqué au prix de vente HT ?

Calculez ce taux dans la cellule C7 à l’aide d’une formule utilisant les autres cellules.

1. Afin d’augmenter les rentrées fiscales de l’Etat, une augmentation du taux de TVA est à l’étude.

Les magasins U craignent cette décision et désirent connaitre son impact, pour pouvoir l’anticiper. Pour se préparer à cette éventualité, plusieurs hypothèses sont à l’étude.

Sur la base du prix du « dos de Cabillaud », pour chacune des hypothèses, complétez la feuille de calcul (onglet « hypothèses ») et répondez aux questions posées :

1. **Hypothèse 1 :** Le taux de TVA pourrait passer de 5 % à 10 %.

En supposant que le prix de vente HT est inchangé, déterminez le montant de la TVA et le prix de vente TTC.

1. **Hypothèse 2 :** Le magasin souhaite conserver son prix de vente HT, tout en maintenant son prix de vente TTC au seuil psychologique de 3,99 €.

Déterminez le taux de TVA que le magasin peut supporter.

1. **Hypothèse 3 :** Le taux de TVA pourrait passer à 10 %, mais le magasin ne souhaite pas augmenter son prix de vente TTC.
	* Quel serait alors le montant du prix de vente HT ?
	* Sur quels postes de charges le magasin peut-il faire des économies ?
	* Chiffrez les économies à faire sur chacun des postes. Exprimez vos résultats en %.
2. Reportez vos résultats dans le document 6.
3. Dans un paragraphe d’une vingtaine de lignes, présentez les conséquences de ces décisions sur les différentes parties prenantes et dites si elles vous semblent réalisables en exploitant les données chiffrées obtenues dans la question 4.

**Documents**

**Document 1** :

Capture écran du site

**Notre vision, nos engagements**



<https://www.magasins-u.com/cooperative-u/vision-engagements/>

**Document 2** :

Document vidéo



<https://www.magasins-u.com/cooperative-u/spots-tv>

**Document 3 :**

Texte accompagnant le document vidéo

« L'enjeu de Système U est de conjuguer notre vision du "commerce qui profite à tous" et la compétitivité prix. Un produit U à prix bas est chargé d'une Valeur Sociétale Ajoutée »

**Document 4 :**

**Le système coopératif et ses valeurs**

La coopérative est un modèle d’entreprise démocratique. Société de personne, elle se différencie des entreprises dites « classiques » par sa gouvernance fondée sur le principe « une personne, une voix » et la double qualité de ses membres qui sont à la fois associés et clients, producteurs, salariés.



<http://www.entreprises.coop/decouvrir-les-cooperatives/quest-ce-quune-cooperative.html>

**Document 5 :** Répondez aux questions suivantes, en cochant la case qui convient :

1. Les engagements (doc 1) - Quels engagements retrouve-t-on dans la vidéo ?

|  |  |
| --- | --- |
|  | Justification |
| 🞏 Les prix bas🞏De meilleurs ingrédients🞏 Le lien social🞏 Le respect de l’environnement |  |

1. La valeur sociétale ajoutée (doc 3) - Le produit présenté dans la vidéo apporte un bénéfice pour :

|  |  |
| --- | --- |
|  | Justification |
| 🞏 L’environnement🞏 Le lien social🞏 La société en général |  |

1. Les valeurs (doc 4) – Parmi les 7 valeurs portées par les coopératives, quelles sont celles illustrées dans la vidéo ?

|  |  |
| --- | --- |
|  | Justification |
| 🞏 La démocratie 🞏 La solidarité 🞏 La responsabilité🞏 La pérennité 🞏 La transparence 🞏 La proximité 🞏 Le service |  |

**Document 6:**

**Feuille de calcul « magasins U.xls »**, onglet « situation vidéo »



C4=

Question 2.b :

C4=

Question 2.d :

C7=

Question 3 : **Eléments de correction pour le professeur**

Le corrigé proposé correspond au document vidéo « dos de Cabillaud ».
Le travail est transposable pour une autre vidéo « lait bio ». On pourra proposer un prix psychologique de 0,98 €.

**Document 5 :** Répondez aux questions suivantes, en cochant la case qui convient :

1. Les engagements (doc 1) - Quels engagements retrouve-t-on dans la vidéo ?

|  |  |
| --- | --- |
|  | Justification |
| ⌧Les prix bas🞏De meilleurs ingrédients🞏 Le lien social ⌧ Le respect de l’environnement | « des prix bas qui n’ont rien à cacher », « Des prix bas qui profitent à tous » (producteurs, magasins U, consommateurs) (*du lait bio)**(rémunération des producteurs du groupement bio lait)* réserves de Cabillaud suffisantes dans cette zone géographique, pour assurer l’offre de produit |

1. La valeur sociétale ajoutée (doc 3) - Le produit présenté dans la vidéo apporte un bénéfice pour :

|  |  |
| --- | --- |
|  | Justification |
| 🞏 L’environnement🞏 Le lien social⌧ La société en général | « Le commerce qui profite à tous » |

1. Les valeurs (doc 4) – Parmi les 7 valeurs portées par les coopératives, quelles sont celles illustrées dans la vidéo ?

|  |  |
| --- | --- |
|  | Justification |
| 🞏 La démocratie 🞏 La solidarité 🞏 La responsabilité🞏 La pérennité ⌧ La transparence 🞏 La proximité ⌧Le service | « Les prix bas qui n’ont rien à cacher »« des produits dans l’intérêt des pêcheurs et des consommateur » |
| Le choix de la forme juridique de l’entreprise, la coopérative, porteuse des valeurs de Pérennité (chaque acteur retire de son travail, une rémunération), Transparence (répartition des rémunérations par acteurs : producteur, salarié, Etat, magasin), Proximité (développement régional : producteurs français), Service (des produits « au juste prix »). |

**Document 6:**

**Feuille de calcul « magasins U.xls »**, onglet « situation vidéo »

|  |  |
| --- | --- |
| **Travail sur tableur 2-3-4**La question 2.d. permet d’introduire la notion d’adressage absolu à l’aide de la formule  =B2/B$9Pour chacune des hypothèses de la question 4, les informations sont extraites de l’énoncé et les données manquantes sont calculées avec des calculs simples liés aux proportions et aux taux d’évolutions.   | **5**Les magasins U sont soucieux d’offrir à leurs clients, des produits de qualité à moindre prix, respectant l’environnement.Si le taux de TVA était augmenté, l’impact sur les parties prenantes serait fort.On voit dans le tableau que plusieurs solutions seraient possibles :* soit augmenter le prix de vente TTC, ce qui aurait pour effet de diminuer le pouvoir d’achat des consommateurs et aurait un impact négatif sur l’image du magasin.
* Soit, maintenir le prix de vente TTC, et réduire la marge (rémunération du magasin) ou les coûts.Mais réduire les charges de personnel mécontenterait les salariés et n’est pas toujours possible ; réduire les coûts des matières premières, nécessiterait de négocier avec les fournisseurs.
 |

C4= B4/B9

Question 2.b :

C4= B4/B$9

Question 2.d :

C7= B7/B5

 Question 3 :

 **Principales parties prenantes impactées :**

* Hypothèse 1 : Client (<0) et Etat (>0)
* Hypothèse 2 : Client (<0)
* Hypothèse 3 : Etat (>0) au détriment des fournisseurs et/ou des salariés et/ou l’entreprise

**2- Les objectifs de cette activité**

* **Textes de références – programmes**

|  |  |
| --- | --- |
| ***Sciences de Gestion*** | ***Thème :*** *Gestion et création de valeur****Question****: comment la gestion d’une organisation contribue-telle à la création de différentes formes de valeur ?****Thème : Evaluation et performance******Question :*** *les décisions de gestion rendent-elles une organisation performante ?* |
| ***Mathématiques*** | ***Feuilles automatisées de calcul :*** *Utiliser un adressage absolu. Investigation, modélisation, présentation des résultats.****Information chiffrée :*** *Proportion. Taux d’évolution.* |

Programme de mathématiques en classe de 1ère STMG : [Bulletin officiel n° 6 du 9 février 2012](https://euler.ac-versailles.fr/webMathematica/textes_officiels/officiel_2012/stmg/Programme_STMG_Cycle_Terminal.pdf)

Programme de Sciences de Gestion en classe de 1ère STMG : [Bulletin officiel du 22 mars 2012](http://cache.media.eduscol.education.fr/file/STMG/79/0/couv_sg_programme_1ere_208790.pdf)

* **Compétences développées en sciences de gestion**

Simuler avec des hypothèses.
Analyser des résultats.

Argumenter.

* **Compétences développées en mathématiques**

*Chercher* : Analyser un problème, extraire, organiser et traiter l’information utile.

*Modéliser* : Traduire en langage mathématique une situation réelle.

*Calculer* : Effectuer un calcul automatisable à l’aide d’un logiciel.

*Communiquer* : Développer une argumentation mathématique correcte à l’oral, critiquer une démarche ou un résultat.

* **Place des outils numériques**

Cette activité utilise dans les documents ressources une vidéo tirée d’un spot publicitaire diffusé à la télévision, les élèves sont amenés à la visionner pour en extraire des informations et des données.

La vidéo est à télécharger ou à regarder directement sur le site <https://www.magasins-u.com/cooperative-u/spots-tv>

Dans l’activité, certaines questions utilisent le tableur. Dans un premier temps, les élèves sont amenés à compléter une feuille de calcul donnée par l’enseignant à l’aide de formules utilisant un adressage absolu. Ils doivent ensuite interpréter plusieurs hypothèses proposées par le contexte.

1. **Scénarios de mise en œuvre possibles**
* **Prérequis nécessaires**

*En mathématiques* : les notions de proportions et de taux d’évolutions.

*En sciences de gestion* : pas de prérequis particuliers. Les notions de valeur sociale, valeur ajoutée, coût, prix, marge peuvent être découvertes avec l’activité.

* **Déroulements possibles de la séquence**

Plusieurs approches pédagogiques peuvent convenir :

* Réaliser l’ensemble de l’activité en sciences de gestion ou en mathématiques
* Réaliser la partie calcul sur tableur en mathématiques et la partie rédactionnelle en sciences de gestion
* Réaliser l’ensemble de l’activité en co-enseignement dans une même séance, par exemple dans le cadre de l’accompagnement personnalisé
* Sous la forme d’un parcours numérique : <http://www.creg.ac-versailles.fr/spip.php?article871>

|  |  |
| --- | --- |
| **Questions** | **Quelques pistes pour le déroulement** |
| Question 1 Vidéo et valeurs chères à Système U présentés dans les documents. | * Visionner la vidéo une 1ère fois (à toute la classe par vidéo projection ou chaque élève devant son PC)
* Présenter le contexte
* Demander aux élèves de prendre connaissance de tous les documents
* Visionner une 2nde fois la vidéo et questionner à l’oral les élèves sur les valeurs chères de Système U
 |
| Question 2 Feuille de calcul à compléter, calcul de proportions | * Visionner la vidéo avec si besoin des arrêts
* Le calcul de proportions permet d’introduire le format « pourcentage » du tableur
* Cette question permet d’introduire facilement la notion d’adressage absolu
 |
| Question 3 Calcul du taux de TVA | * Demander aux élèves de faire le calcul par écrit à l’aide d’outils mathématiques
* Cette question permet de rappeler la définition de la TVA
 |
| Question 4 Feuille de calcul à compléter suivant trois hypothèses | * Travail par groupe possible (ou en individuel)
* Mise en commun des réponses à l’oral
* Proposer, en fonction des réponses, une correction
 |
| Question 5 Paragraphe argumenté | * Travail de rédaction à faire à la maison par les élèves
* Ce travail peut être corrigé dans une prochaine séance
* Il peut aussi être corrigé individuellement et évalué
 |

* **Prolongements possibles**

*En mathématiques* :

Pour chacune des hypothèses formulées dans l’activité :

* Construire un diagramme circulaire à l’aide du tableur et le comparer au diagramme de la situation initiale,
* Calculer les taux d’évolution du prix de vente TTC du dos de cabillaud par rapport à la situation initiale.

Et comparer plus finement les trois hypothèses en utilisant ces éléments supplémentaires.

*En sciences de gestion* :

Une activité similaire utilisant d’autres spots publicitaires Super U détaillant le prix d’autres produits (lait, lardons, chipolatas).

**Lien vers d’autres spots publicitaires Super U :**  <https://www.magasins-u.com/cooperative-u/spots-tv>

1. Valeur sociétale ajoutée : Un produit qui a une valeur sociétale ajoutée est un produit qui intègre un bénéfice (ou une préoccupation) pour l’environnement, le lien social, la société en général. [↑](#footnote-ref-1)
2. TVA = Taxe sur la Valeur Ajoutée ; HT = Hors Taxe ; TTC = Toute Taxe Comprise (TTC = HT + TVA) [↑](#footnote-ref-2)