

## LF8\_04: Trouver le meilleur rapport qualité-prix

**Contenu d'apprentissage: F1.5** comparer différentes façons qu'ont les consommatrices et les consommateurs d'en avoir plus pour leur argent, notamment en profitant de promotions et de programmes de fidélité et d'incitation, et déterminer le meilleur choix dans diverses situations.

<b>Matériel</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• des ciseaux (facultatif)</li> <li>• des appareils avec accès à Internet</li> </ul>
<b>Vocabulaire</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>programme d'incitation:</b> Des stratégies utilisées par les vendeurs pour inciter les acheteurs à acheter leur produit.</li> <li>• <b>transfert électronique de fonds:</b> Une opération qui permet de transférer de l'argent d'un compte bancaire à un autre, en ligne.</li> <li>• <b>repérage de colis:</b> Un service de suivi de l'acheminement d'un colis en temps réel.</li> <li>• <b>ramassage sans contact:</b> Un moyen d'exécuter une transaction qui permet d'éliminer les contacts entre personnes. Par exemple, le produit vendu est placé à l'extérieur et la personne qui l'a acheté passe le chercher, le paiement est fait par voie électronique ou par dépôt de l'argent à un endroit convenu.</li> <li>• <b>vendu, en attente de ramassage:</b> Un message indiquant qu'une entente est intervenue entre la personne qui vend et celle qui achète, mais que la transaction (paiement et ramassage) n'a pas encore eu lieu.</li> <li>• <b>prix ferme:</b> Un prix définitif (non négociable).</li> <li>• <b>prix négociable:</b> Le prix suggéré par la personne qui vend un article, sur lequel la personne qui achète peut faire une contre-offre.</li> </ul>

### Avant

Présentez la situation suivante à la classe: «Un article très attendu (film, jeu, album, vêtement ou bijou) est disponible depuis peu. Par quels moyens pourriez-vous vous procurer cet article?» (*L'acheter au magasin, le commander par téléphone, le commander en ligne directement auprès du fabricant, l'acheter par l'intermédiaire d'un détaillant ou d'un distributeur en ligne.*) Faites remarquer aux élèves que dans un marché extrêmement concurrentiel, les vendeurs doivent travailler dur pour faire des profits. Demandez aux élèves s'ils connaissent des stratégies utilisées par les vendeurs pour maximiser leurs profits. Utilisez la discussion qui en résulte pour préparer le terrain pour l'activité **LF8\_04: Moi, j'ai... Qui a...?**

## Pendant

Demandez aux élèves de découper les rangées du tableau de la fiche **LF8\_04: Moi, j'ai... Qui a...? (cartes de jeu)**, puis de les plier en deux de manière à obtenir des cartes à deux faces. Divisez le groupe en grandes équipes (jusqu'à 8 élèves) et distribuez-leur aléatoirement les cartes. Si les équipes sont plus petites, les élèves peuvent recevoir plus d'une carte. Vous remarquerez que le terme inscrit au recto ne correspond pas au texte inscrit au verso: n'y changez rien, c'est intentionnel! Demandez aux élèves de jouer en suivant les règles qui figurent dans la fiche, jusqu'à ce que tous les termes aient été associés à la situation correspondante. L'objectif de l'activité est que les élèves prennent en note les définitions de chaque programme d'incitation. Encouragez-les à faire appel aux outils technologiques en cas de difficulté ou de différends. Faites un retour sur l'activité **LF8\_04: Moi, j'ai... Qui a...?** Demandez aux équipes de lire tour à tour une de leurs définitions et aidez-les à en clarifier le sens, au besoin. Pour conclure cette partie de l'activité, soulignez que la plupart des programmes d'incitation sont associés à des achats.

Mentionnez également qu'il existe de plus en plus de moyens d'acheter des articles d'occasion. Bien des détaillants et des acheteurs travaillent d'arrache-pied pour trouver des moyens de faire plus d'économies, de dépenser moins et de minimiser le contact humain direct. Les plateformes telles que Kijiji ou Facebook Marketplace et les sites de ventes aux enchères en ligne ne sont que quelques-uns des outils de plus en plus populaires pour les achats en ligne. En outre, les cybercommerçants vendent souvent des articles neufs et d'occasion.

Un rappel des différents modes de paiement (vus dans l'activité **LF8\_03: Les modes de paiement**) pourrait être indiqué. Vérifiez également si les élèves connaissent les expressions «ramassage sans contact» et «vendu, en attente de ramassage», fréquemment utilisées sur les plateformes de transactions entre personnes. Assurez-vous que les élèves font la distinction entre les prix fermes et les prix négociables. Distribuez la fiche **LF8\_04: Le magasinage comparatif** et demandez aux élèves de faire l'analyse en équipes. Faites un retour sur l'activité: demandez aux élèves de faire part au groupe des résultats de leur travail et discutez des réponses données.

## Après

Demandez aux élèves de répondre à des questions de la fiche **LF8\_04: Super entrepôt contre Mégapanier** pour approfondir ou consolider leurs apprentissages.

Nom: \_\_\_\_\_

Date: \_\_\_\_\_

## LF8\_04: Moi, j'ai... Qui a...?

1. Pour obtenir les cartes, découpez chaque rangée du tableau **Moi, j'ai... Qui a...? (cartes de jeu)** et pliez-les en deux de manière à obtenir des cartes à deux faces. Remettez une carte à chaque équipe. Choisissez l'équipe qui jouera le premier tour. L'équipe choisie lit le texte qui figure sur le côté «Moi, j'ai...», puis retourne la carte et lit le texte qui figure sur le côté «Qui a...?». L'équipe qui a la carte correspondante joue à son tour. On répète jusqu'à ce que toutes les cartes aient été lues.



2. En équipes, rédigez des définitions appropriées pour chaque terme «Moi, j'ai...». Utilisez le texte du côté «Qui a...?» des cartes et faites des recherches sur Internet pour trouver de l'inspiration. Ajoutez ces définitions à vos notes.
3. Comment les entreprises peuvent-elles se servir des outils indiqués ci-dessous pour attirer la clientèle?
  - a) Service à la clientèle:

\_\_\_\_\_

- b) Politique de retours:

\_\_\_\_\_

- c) Autre (précisez):

\_\_\_\_\_

Nom: \_\_\_\_\_

Date: \_\_\_\_\_

## LF8\_04: Moi, j'ai... Qui a...? (cartes de jeu)

Remarque: la colonne de droite («Qui a...?») contient des descriptions de programmes d'incitation des clients.

Moi, j'ai...	Qui a...?
Programme de récompenses (points)	Réduction supplémentaire de 15% pour chaque personne ajoutée à votre compte familial.
Points de voyage (carte)	Chaque fois que vous utilisez votre carte, vous recevez des points.
Programme de remises en argent	On obtient des points de voyage lorsqu'on montre la carte au moment d'un achat. Et on s'envole vers les vacances!
Rabais/remises	Chaque fois que vous utilisez votre carte, vous obtenez des remises en argent!
Offre d'une durée limitée	Achetez le produit, puis envoyez un formulaire et nous vous enverrons un chèque!
Programme de fidélisation du consommateur	Si on fait l'achat avant la date indiquée, on obtient un super prix de vente! Achetez avant qu'il soit trop tard!
Rabais pour achats multiples	Voici une offre réservée à nos clients fidèles. Merci d'être là!
Tarif famille	Achetez-en 2 (ou plus) et obtenez 25% de rabais!

Nom: \_\_\_\_\_

Date: \_\_\_\_\_

## LF8\_04: Le magasinage comparatif

Julissa meurt d'envie de s'acheter une nouvelle console de jeu. Elle a quatre options.

- A. L'acheter neuve, en promotion, dans une boutique de sa ville à 319\$ + TVH. Après l'achat, elle peut faire une demande pour recevoir une remise de 40\$. La boutique a une bonne politique de retours.
- B. L'acheter à un détaillant en ligne, à 299\$ + TVH. Comme elle est «membre or», elle obtient un rabais de 10% sur le prix de vente (avant taxe). Le repérage de colis est possible, et le délai de livraison est de 4 à 6 semaines. Le détaillant a une excellente réputation et une bonne politique de retours.
- C. Acheter une console d'occasion sur une plateforme en ligne pour 150\$, taxe comprise. Pour obtenir la console, elle doit payer par transfert électronique de fonds et aller la chercher (ramassage sans contact) chez le vendeur, qu'elle ne connaît pas et qui habite à 160 km de chez elle.
- D. Attendre son anniversaire (dans 9 mois) et espérer que ses parents la lui achètent.



1. a) Calcule le coût total de chaque option.

b) Classe les options en ordre croissant de prix (de la moins chère à la plus chère).

La moins chère

La plus chère

\_\_\_\_\_ < \_\_\_\_\_ < \_\_\_\_\_ < \_\_\_\_\_

2. a) Quels sont les avantages et les inconvénients de chacune des options d'achat?

b) Si tu devais faire cet achat, quelle option choisirais-tu? Pourquoi?

Nom: \_\_\_\_\_

Date: \_\_\_\_\_

## LF8\_04: Super entrepôt contre Mégapanier

1. Super entrepôt et Mégapanier sont deux épiceries concurrentes d'une petite ville. À l'heure actuelle, les prix des aliments dans les deux épiceries sont équivalents.

Toutefois, Mégapanier a un programme d'incitation: pour chaque achat, les clients reçoivent 4% en mégabidoux, qu'ils peuvent utiliser pour faire d'autres achats à l'épicerie.

- a) Combien un client recevra-t-il de mégabidoux pour chacun des achats ci-dessous?
- 100\$
  - 225\$
- b) En quoi est-ce que le programme d'incitation de Mégapanier profite-t-il aux consommateurs?
- c) À première vue, il semble que le programme d'incitation réduira les revenus de Mégapanier. Pourquoi?
- d) Est-ce que les profits de Mégapanier seront affectés par le programme d'incitation? Comment le programme de mégabidoux profitera-t-il à Mégapanier?
- e) Si tu étais responsable de la gestion financière de Super entrepôt, quelles stratégies utiliserais-tu pour contrer le programme d'incitation de Mégapanier?
2. Trouve des exemples réels de programmes d'incitation en ligne. Résume le fonctionnement de ces programmes et explique en quoi ils profitent aux consommateurs. Fais appel à des calculs pour illustrer le fonctionnement des programmes. Pour présenter tes découvertes, rédige un court rapport écrit, fais une présentation orale ou crée un diaporama.