

Rééquilibrer le budget d'une entreprise

Tu viens de démarrer une entreprise de promenade de chiens dans ton voisinage! Tu demandes 15 \$ par chien pour une promenade de 30 minutes. Ta petite entreprise fonctionne bien. Tu as des clients (des chiens!) tous les jours, du lundi au vendredi. Tu promènes deux groupes de quatre chiens tous les jours de la semaine.

1. Calcule les revenus, les dépenses et les profits de ton service de promenade de chiens après **quatre semaines**. Remplis le tableau budgétaire ci-dessous.

Budget mensuel de l'entreprise

Budget (en dollars)

Revenus	
Coûts fixes	
Site Web commercial de qualité supérieure	60
Publicité	80
Matériel pour promener les chiens	20
Vêtements adéquats pour la température	33
Assurance commerciale	17
Coûts fixes totaux	
Coûts variables	
Friandises pour chiens	160
Sacs de ramassage (de caca!)	10
Coûts variables totaux	
Coûts totaux	
Profit mensuel (revenus - dépenses totales)	



Remarque : Ton enseignante ou ton enseignant te fournira des renseignements supplémentaires sur les dépenses dans les diapositives 5 à 7 de la présentation PowerPoint « Rééquilibrer le budget d'une entreprise »

2. La concurrence est féroce dans l'industrie de la promenade de chiens! Un de tes concurrents demande moins que toi pour promener des chiens. Par conséquent, tu as perdu quatre clients au profit de ce concurrent. Voici l'horaire de promenade des chiens :

- Chloé le caniche : 4 jours par semaine
- Barbeau le berger australien : 5 jours par semaine
- Papi le schnauzer : 3 jours par semaine
- Maui le labrador : 5 jours par semaine

Quelle incidence ce changement aura-t-il sur tes revenus, tes dépenses et tes profits mensuels? Montre-nous tes calculs.

3. Après avoir calculé ton profit d'entreprise, tu te rends compte que tu n'as pas assez d'argent pour couvrir tes dépenses personnelles mensuelles. Il te faut au moins 400 \$ de plus pour payer tes factures. Tu décides d'apporter des changements à ton entreprise pour rivaliser avec ton nouveau concurrent. Voici ta solution :

- Égaler dès maintenant le tarif de ton concurrent, de 12 \$ par chien pour une marche de 30 minutes;
- Remplacer les friandises pour chiens par un produit plus savoureux et de meilleure qualité. Le coût des friandises s'élève maintenant à 1,50 \$ par chien, par promenade;
- Augmenter tes dépenses en publicité pour faire la promotion des améliorations apportées à ton entreprise. Tes frais de publicité augmenteront donc de 40 \$ par mois.

Grâce à ces changements, tu retrouves deux clients : Chloé le caniche et Barbeau le berger australien. Tu attires également deux nouveaux clients qui font trois promenades par semaine avec toi.



	Budget rééquilibré 1 (en dollars)	Budget rééquilibré 2 (en dollars)
Revenus		
Coûts fixes		
Site Web commercial de qualité supérieure	60	
Publicité		
Matériel pour promener les chiens	20	
Vêtements adaptés à la météo	33	
Assurance commerciale	17	
Coûts fixes totaux		
Coûts variables		
Friandises pour chiens		
Sacs de ramassage (de caca!)		
Coûts variables totaux		
Coûts totaux		
Profit mensuel (revenus - dépenses totales)		

a) Tes profits sont-ils maintenant suffisants pour couvrir tes dépenses personnelles mensuelles? Montre-nous tes calculs et remplis la colonne Budget rééquilibré 1.

b) Tes nouveaux profits ne suffisent toujours pas à couvrir tes dépenses personnelles. Quels autres changements devrais-tu apporter à ton entreprise? Tu peux remplir la colonne Budget rééquilibré 2 ou écrire ton plan ci-dessous.

Rééquilibrer le budget d'une entreprise

Suggestions de réponses à l'intention du personnel enseignant

1. Calcule les revenus, les dépenses et les profits de ton service de promenade de chiens après quatre semaines. Remplis le tableau budgétaire ci-dessous.

Budget mensuel	
	Budget (en dollars)
Revenus	2 400
Coûts fixes	
Site Web commercial de qualité supérieure	60
Publicité	80
Matériel pour promener les chiens	20
Vêtements adaptés à la météo	33
Assurance commerciale	17
Coûts fixes totaux	210
Coûts variables	
Friandises pour chiens	160
Sacs de ramassage (de caca!)	10
Coûts variables totaux	170
Coûts totaux	380
Profit mensuel (revenus – dépenses totales)	2 020

2. La concurrence est féroce dans l'industrie de la promenade de chiens! Un concurrent demande moins pour promener des chiens. Par conséquent, tu as perdu quatre clients au profit de ce concurrent. Voici l'horaire de promenade des chiens :

- Chloé le caniche : 4 jours par semaine
- Barbeau le berger australien : 5 jours par semaine
- Papi le schnauzer : 3 jours par semaine
- Maui le labrador : 5 jours par semaine

Quelle incidence ce changement aura-t-il sur tes revenus, tes dépenses et tes profits mensuels?

Nouveau revenu mensuel : 1 380 \$ (ton entreprise perd 68 marches par mois, ce qui représente une perte mensuelle de revenus de 1 020 \$).

Ce changement ne touche que tes coûts variables. Tes coûts fixes demeurent les mêmes.

Nouveaux coûts variables : Puisque tu as perdu 68 promenades par mois, les friandises pour chiens te coûtent maintenant 92 \$, et les sacs de ramassage 5,75 \$. En tout, tes coûts variables baissent à 97,75 \$. (Les sommes peuvent être arrondies par les élèves.)

Nouveau profit : 1 072,25 \$ (1 380 \$ – 210 \$ – 97,75 \$ = 1 072,25 \$)

3. Après avoir calculé les nouveaux profits de ton entreprise, tu te rends compte que tu n'as pas assez d'argent pour couvrir tes dépenses personnelles mensuelles. Il te faut au moins 400 \$ de plus pour payer tes factures. Tu décides d'apporter des changements à ton entreprise pour rivaliser avec ton nouveau concurrent. Voici les changements que tu apportes à ton entreprise :

- Égaler dès maintenant le tarif de ton concurrent, de 12 \$ par chien pour une marche de 30 minutes;
- Remplacer les friandises pour chiens par un produit plus savoureux et de meilleure qualité; Le coût des friandises s'élève maintenant à 1,50 \$ par chien, par promenade;
- Augmenter tes dépenses publicitaires pour faire la promotion des améliorations apportées à ton entreprise. Tes frais de publicité augmenteront donc de 40 \$ par mois.

Grâce à tes efforts, Chloé le caniche et Barbeau le berger australien redeviennent tes clients. Tu attires également deux nouveaux clients qui font trois promenades par semaine avec toi.

a) Tes profits sont-ils maintenant suffisants pour couvrir tes dépenses personnelles mensuelles? Montre-nous tes calculs.

Tu as besoin d'au moins 1 472 \$ pour payer tes dépenses personnelles (1 072 \$ + 400 \$).

	Budget rééquilibré 1 (en dollars)	Budget rééquilibré 2 (en dollars)
Revenus	1 824	Les réponses varieront d'un élève à l'autre.
Coûts fixes		
Site Web commercial de qualité supérieure	60	
Publicité	120	
Matériel pour promener les chiens	20	
Vêtements adaptés à la météo	33	
Assurance commerciale	17	
Coûts fixes totaux	250	
Coûts variables		
Friandises pour chiens	228	
Sacs de ramassage	10 (<i>ajustement négligeable</i>)	
Coûts variables totaux	238	
Coûts totaux	488	
Profit mensuel (revenus – dépenses totales)	1 336	

Nouveaux revenus : L'entreprise avait 160 promenades par mois, en a perdues 68, puis récupérées 60 = 152 promenades par mois. $152 \text{ promenades} \times 12 \$ = 1 824 \$$

Nouveaux coûts publicitaires : $80 \$ + 40 \$ = 120 \$$

Nouveau coût des friandises pour chiens : $152 \text{ promenades} \times 1,50 \$ = 228 \$$

Nouveau coût des sacs de ramassage : $152 \text{ promenades} \times 0,0625 \$ = 9,50 \$$. L'ajustement est négligeable compte tenu du budget.

Nouveau profit : $1\ 824 \$ - 488 \$ = 1\ 336 \$$

Réponse : Les élèves pourraient avoir différentes explications.

Non. Il faut plus de 1 336 \$; il faut 1 472 \$ pour payer tes dépenses personnelles.

b) Tes nouveaux profits ne suffisent toujours pas à couvrir tes dépenses personnelles. Quels autres changements devrais-tu apporter à ton entreprise? Tu peux remplir la colonne Budget rééquilibré 2 ou écrire ton plan ci-dessous.

Il te manque encore 136 \$ par mois pour payer tes dépenses personnelles.

Les réponses varieront d'un élève à l'autre.

Tu pourrais réduire le montant que tu consacres au site Web de ton entreprise. Tu n'utilises pas certaines des fonctions. Tu pourrais donc cesser de payer les extras, qui coûtent 28 \$ par mois.

Tu pourrais passer en revue tes dépenses publicitaires et laisser tomber le canal qui ne te rapporte pas autant de clients que les autres.

En ce qui concerne les friandises, tu pourrais essayer de trouver un produit similaire, mais moins cher.

Si ton entreprise ne te rapporte pas encore assez d'argent pour payer tes dépenses personnelles, tu pourrais chercher une source secondaire de revenu, comme un emploi à temps partiel ou du travail à la pige.

Au-delà du budget – discussion de classe :

Il faut habituellement patienter avant de voir les résultats des changements apportés à une entreprise. Il se peut que tu attires des clients grâce aux changements effectués. Entre-temps, trouve un revenu supplémentaire ou emprunte de l'argent. Quels sont les avantages et les inconvénients de ces solutions?