

MODÈLE DE PRÉSENTATION

PLAN D'AFFAIRES

(Nom de l'entreprise)

PRÉPARÉ PAR :


(Nom du ou des promoteurs)


EN COLLABORATION AVEC :


CDEC ROSEMONT-PETITE-PATRIE


(Mois et année)

POURQUOI UN PLAN D'AFFAIRES ?

-  *Le plan d'affaires vous permet d'examiner tous les aspects de l'entreprise et d'analyser vos chances de réussite.*

-  *Le plan d'affaires permet à l'entreprise d'envisager différents moyens pour répondre adéquatement aux pressions technologiques, écologiques et financières reliées au monde des affaires.*

-  *La réflexion, les recherches et le sérieux accordés à la rédaction de votre plan d'affaires influenceront grandement le succès de votre entreprise.*

-  *Votre plan d'affaires doit vous accompagner tout au long de l'existence de votre entreprise, vous devrez y faire d'incessants retours, des additions et des corrections.*


-  *N'oubliez pas que le secret de la réussite est la planification.*

TABLE DES MATIÈRES

1.0 PRÉSENTATION SOMMAIRE DU PROJET	4
2.0 LE PROJET	
2.1 Historique du projet.....	5
2.2 Mission de l'entreprise	5
2.3 Description du projet	6
2.4 Localisation de l'entreprise et territoire desservi.....	6
2.5 Calendrier de réalisation	7
3.0 LE PROMOTEUR	
3.1 Profil du promoteur.....	8
3.2 Bilan personnel	8
3.3 Aspect juridique.....	9
3.3.1 Forme juridique.....	9
3.3.2 Répartition de la propriété	9
4.0 LE MARKETING	
4.1 Les produits et les services offerts.....	10
4.2 Le marché.....	11
4.2.1 Le secteur et ses tendances.....	11
4.2.2 La clientèle visée.....	11
4.2.3 Le marché potentiel.....	12
4.3 La concurrence	13
4.4 Stratégie de mise en marché.....	14
4.4.1 Publicité et promotion.....	14
4.4.2 Stratégie de prix.....	14
4.4.3 Réseau de distribution.....	15
5.0 LES OPÉRATIONS	
5.1 La production	16
5.2 L'approvisionnement	16
5.3 Réglementation.....	17
5.4 Structure organisationnelle	18
6.0 LE FINANCEMENT ET LES PRÉVISIONS FINANCIÈRES	
6.1 Description des immobilisations	19
6.2 Structure de financement.....	20
6.3 Analyse des ventes	21
6.4 Les états financiers prévisionnels.....	22
LES ANNEXES	
Annexe 1 Modèle de curriculum vitae	27
Annexe 2 Modèle de bilan personnel	30

Exemples de documents à annexer au plan d'affaires :

(Lettres d'intention d'affaires, curriculum vitae, bilan personnel, catalogue et liste de prix, charte de la compagnie, photos, dépliant, contrats signés, plan d'aménagement, contrat notarié, permis, soumissions, etc.)

1.0 PRÉSENTATION SOMMAIRE DU PROJET

- ✍️ Vous devez remplir cette section à la fin de la rédaction de votre plan d'affaires, cette présentation fait ressortir les points importants de votre projet d'entreprise.
- ✍️ Faites un **RÉSUMÉ VENDEUR**, n'oubliez pas que l'investisseur doit acheter votre proposition, vous devez le convaincre.

SOMMAIRE DU PROJET :

NOM DE L'ENTREPRISE :

NOM DU OU DES PROMOTEURS :

EXPÉRIENCE DU (DES) PROMOTEUR(S):

ADRESSE D'AFFAIRES :

CRÉATION D'EMPLOIS :

INVESTISSEMENT TOTAL (\$) :

CHIFFRE D'AFFAIRES PRÉVU (\$) :

Année 1 : _____



Année 2 : _____

Année 3 : _____



DATE DE DÉMARRAGE PRÉVUE :

2.0 LE PROJET

2.1 HISTORIQUE DU PROJET

-  *Comment vous est venue l'idée du projet (opportunité d'affaires, intérêt personnel, développement d'un nouveau produit, créer mon propre emploi, etc.) ?*
-  *Expliquez les différentes phases de développement de l'idée d'entreprise.*

2.2 MISSION DE L'ENTREPRISE

-  *Résumez en une phrase ou deux, la raison d'être de l'entreprise.*
-  *La mission recouvre l'ensemble des activités de l'entreprise.*

2.5 CALENDRIER DE RÉALISATION

 Planifiez les principales étapes de réalisation de l'entreprise.

 Le tableau suivant donne des exemples de démarches à effectuer, vous devez l'adapter à votre projet et inscrire les activités par ordre chronologique.

ÉTAPES DE RÉALISATION	ÉCHÉANCIER
<i>Étude de marché</i>	
<i>Rédaction du plan d'affaires incluant les prévisions financières</i>	
<i>Forme juridique de l'entreprise (enregistrement, incorporation)</i>	
<i>Obtention des permis (permis de la municipalité, de l'environnement, inscription aux instances gouvernementales)</i>	
<i>Recherche de financement</i>	
<i>Construction et aménagement du bâtiment ou du local</i>	
<i>Achat des équipements, machineries et fournitures</i>	
<i>Approvisionnement en matières premières et fournitures</i>	
<i>Publicité, marketing</i>	
<i>Engagement de la main d'œuvre</i>	
<i>Démarrage de l'entreprise</i>	
<i>Autres :</i>	
<i>Autres :</i>	

3.0 LE PROMOTEUR

3.1 PROFIL DU PROMOTEUR

- *Dans cette section, vous devez indiquer les compétences que vous possédez afin d'assurer le succès de l'entreprise :*
 - *Formation académique*
 - *Expériences de travail et de bénévolat pertinentes au projet*
 - *Habilités, connaissances et aptitudes particulières*
- *Votre curriculum vitae doit être annexé au plan d'affaires. Un modèle vous est fourni à l'annexe 1.*

3.2 BILAN PERSONNEL

- *Faites la liste de tout ce que vous possédez et inscrivez la valeur marchande de vos actifs (valeur actuelle).*
- *Inscrivez tous vos prêts et dettes au passif. Votre signature et la date du bilan personnel sont essentielles.*
- *Votre bilan personnel est annexé au plan d'affaires. Un modèle est disponible à l'annexe 2.*

3.3 ASPECT JURIDIQUE

3.3.1 FORME JURIDIQUE

<input type="checkbox"/> <i>Entreprise individuelle</i>
<input type="checkbox"/> <i>Société en nom collectif</i>
<input type="checkbox"/> <i>Entreprise incorporée</i>
<input type="checkbox"/> <i>Organisme sans but lucratif</i>
<input type="checkbox"/> <i>Autres _____</i>

➤ *Expliquez les raisons motivant ce choix.*

➤ *Les organismes de développement économiques possèdent un exemplaire du document “ **Les formes juridiques de l’entreprise** ”. Vous pouvez demander de le consulter.*

➤ *Indiquez la date d’enregistrement ou d’incorporation prévue. Si vous êtes déjà immatriculé, joindre une copie de la charte.*

3.3.2 RÉPARTITION DE LA PROPRIÉTÉ


➤ *Indiquez la répartition de la propriété entre les associés ou les actionnaires de l’entreprise.*


➤ *Quelle est la mise de fonds de chacun des associés ou des actionnaires ?*

PARTENAIRES	MISE DE FOND (\$)	% DE PROPRIÉTÉ

4.0 LE MARKETING

4.1 LES PRODUITS ET LES SERVICES OFFERTS






 Faites une description détaillée de vos produits ou services (qualité, durabilité, emballage, service après-vente, garanties, etc.).

 Indiquez le prix de vente de vos produits et services.






<i>PRODUITS OU SERVICES</i>	<i>DESCRIPTION DÉTAILLÉE</i>	<i>PRIX DE VENTE (\$)</i>

4.2 LE MARCHÉ

4.2.1 LE SECTEUR ET SES TENDANCES

-  Déterminez le secteur dans lequel vous classez l'entreprise (bio-alimentaire, forestier, maritime, manufacturier, technologie, transport, environnement, commerces & services, tourisme, culturel, etc.).
-  Quelle est la taille du marché ?
-  Décrivez les forces et les faiblesses du secteur.
-  Quels sont les tendances et les perspectives d'avenir de ce secteur.
-  **Appuyez vos affirmations par des données statistiques.**

4.2.2 LA CLIENTÈLE VISÉE

-  Décrivez la clientèle susceptible d'acheter vos produits ou services (âge, sexe, profession, revenu, scolarité, lieu de résidence, nombre d'enfants, etc.).
-  Énumérez les habitudes d'achat (fréquence et critères d'achat) de la clientèle visée.
-  Où se trouve votre clientèle ?
-  Trouvez le nombre de personnes qui sont visées, combien (\$) achètent-elles par année ?
-  **Appuyez vos affirmations par des données statistiques.**

4.2.3 LE MARCHÉ POTENTIEL

- ☞ Avec les statistiques du secteur et de votre clientèle, vous pouvez évaluer le pourcentage visé de vos ventes.
- ☞ Déterminez le marché potentiel pour les produits ou services que vous offrez.




	NOMBRE RÉEL PERSONNES	% VISÉ	PRIX (\$) <i>(produit ou service)</i>	MARCHÉ POTENTIEL RÉEL (\$) <i>(nbre pers. X % visé x prix)</i>
<i>Année 1</i>				
<i>Année 2</i>				
<i>Année 3</i>				



Attention, le pourcentage visé n'est pas de 100%, vos produits ou services ne s'adressent jamais à tout le monde !

- ☞ Possédez-vous un carnet de commandes ?
- ☞ Avez-vous des lettres d'intention de clients intéressés à acheter votre produit ou service ?
- ☞ Annexe vos lettres d'intention d'affaires et votre carnet de commandes




4.3 LA CONCURRENCE

-  Analysez minutieusement tous vos concurrents directs et indirects, ne minimisez pas leurs forces et leurs capacités.
-  Évaluez la part de marché de vos concurrents.
-  Comparez votre entreprise à vos compétiteurs.

<i>CONCURRENTS</i>	<i>FORCES</i>	<i>FAIBLESSES</i>
<i>MON ENTREPRISE</i>		






4.4 STRATÉGIE DE MISE EN MARCHÉ

4.4.1 PUBLICITÉ ET PROMOTION




-  Quels sont vos objectifs publicitaires ?
-  Quels sont vos outils promotionnels ?
-  Quel est votre budget annuel ?

Exemples d'outils promotionnels : cartes d'affaires, articles promotionnels, annonces dans les journaux, annonces télévisées, publicité radio, parution dans un magazine spécialisé, enseigne publicitaire, télémarketing, porte-à-porte, publipostage, exposition, Internet, pages jaunes, conférence de presse, organisation de concours, dépliant, affiche, etc.)

4.4.2 STRATÉGIE DE PRIX

-  Déterminez la politique générale de prix de vos produits ou services .
-  Situez votre prix par rapport à celui de la concurrence.
-  Connaissez-vous le prix de revient de votre produit ou service ?
-  Votre marge bénéficiaire nette est-elle suffisante ?
-  Avez-vous une politique de crédit ?

4.4.3 RÉSEAU DE DISTRIBUTION

-  *Quel est votre réseau de distribution (vente directe, distributeur, grossiste, livraison à domicile) ?*
-  *Avez-vous des délais de livraison ?*
-  *Quels sont les frais de transport ?*

5.3 RÉGLEMENTATION

➤ *Décrivez tous les permis nécessaires à l'exploitation de votre entreprise. Voici quelques exemples :*

Municipal

Permis d'exploitation, règlements de zonage, permis de construction, taxes d'affaires, etc.

Fédéral et provincial

Taxes à la consommation, numéro d'employeur, impôt sur le revenu, retenues à la source (RRQ, assurance emploi, etc.) , Commission de la santé et de la sécurité au travail, Commission des normes du travail, etc.

Autres

Assurances, brevets, marques de commerce, permis d'alcool, permis d'hébergement, permis de transport, permis de restauration, permis du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation, etc.

5.4 STRUCTURE ORGANISATIONNELLE



Définissez les responsabilités et les tâches qui seront accomplies par le ou les promoteur(s) et les employés.



Quels seront les salaires de vos employés et le vôtre ?

<i>POSTE OCCUPÉ</i>	<i>DESCRIPTION DES TÂCHES</i>	<i>TAUX HORAIRE</i>	<i>NOMBRE HEURES/ SEMAINE/ ANNÉE</i>	<i>RÉMUNÉRATION TOTALE</i>

6.0 LE FINANCEMENT ET LES PRÉVISIONS FINANCIÈRES

6.1 DESCRIPTION DES IMMOBILISATIONS

➤ Quels sont les équipements, le matériel roulant, les bâtiments et tout autre actif nécessaire au fonctionnement de l'entreprise ? (fournir des soumissions)

IMMOBILISATIONS EN MAIN (QUE VOUS POSSÉDEZ DÉJÀ)

<i>DESCRIPTION DES IMMOBILISATIONS</i>	<i>VALEUR MARCHANDE ESTIMÉE(\$)</i>
TOTAL	

IMMOBILISATIONS À ACQUÉRIR

<i>DESCRIPTION DES IMMOBILISATIONS</i>	<i>VALEUR MARCHANDE ESTIMÉE(\$)</i>
TOTAL	

6.2 STRUCTURE DE FINANCEMENT

- Dans la colonne de gauche, vous devez indiquer le coût total de votre projet.
- Dans la colonne de droite, vous indiquez les sources de financement de votre projet.
- Le total des deux colonnes doit être identique.

<i>COÛTS</i>		<i>SOURCES DE FINANCEMENT</i>	
Fonds de roulement	\$\$\$	Mise de fonds	\$\$\$
<i>Argent liquide</i>		<i>Argent comptant</i>	
<i>Inventaire de départ</i>		<i>Transfert d'actifs</i>	
<i>Frais de démarrage</i>			
Immobilisations		Emprunts	
<i>Terrain</i>		<i>Prêt à court terme</i>	
<i>Bâtiment</i>		<i>Prêt à long terme</i>	
<i>Améliorations locatives</i>		<i>Marge de crédit</i>	
<i>Mobilier</i>			
Équipements		Garanties de prêt	
<i>Voiture</i>		<i>Prêt SADC</i>	
<i>Autres</i>		<i>Prêt CLD</i>	
		<i>SOLIDE</i>	
		Subventions	
		<i>Jeunes promoteurs</i>	
		<i>Économie sociale</i>	
		Autres	
TOTAL		TOTAL	

6.3 ANALYSE DES VENTES

- Répartissez vos ventes sur les douze mois de l'année.
- Vous devez tenir compte des périodes où la consommation de vos produits ou services est la plus forte (été, Noël, Pâques etc.)
- Refaites cet exercice pour chacun de vos produits ou services.

MOIS	VENTES (\$) ANNÉE 1	VENTES (\$) ANNÉE 2	VENTES (\$) ANNÉE 3
JANVIER			
FÉVRIER			
MARS			
AVRIL			
MAI			
JUIN			
JUILLET			
AOÛT			
SEPTEMBRE			
OCTOBRE			
NOVEMBRE			
DÉCEMBRE			
TOTAL DES VENTES ANNUELLES			

6.4 LES ÉTATS FINANCIERS PRÉVISIONNELS

ÉTATS DES RÉSULTATS PRÉVISIONNELS

POUR L'EXERCICE TERMINÉ LE _____

		ANNÉE 1	ANNÉE 2	ANNÉE 3
REVENUS				
Ventes	1	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Autres revenus	2	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Total des revenus (1+2)	3	_____ \$	_____ \$	_____ \$
COÛT DES MARCHANDISES VENDUES				
Stock au début	4	_____ \$	_____ \$	_____ \$
+ Achats matières premières et fournitures	5	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Moins Stock de la fin	6	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Coût total des marchandises vendues (4 + 5- 6)	7	_____ \$	_____ \$	_____ \$
BÉNÉFICE BRUT (3-7)	8	_____ \$	_____ \$	_____ \$
FRAIS DE VENTE ET D'ADMINISTRATION				
Salaires et avantages sociaux	9	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Frais de représentation	10	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Publicité et promotion	11	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Dépenses de roulant	12	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Loyer	13	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Entretien et réparations	14	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Électricité et chauffage	15	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Taxes et permis	16	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Assurances	17	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Honoraires professionnels	18	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Fournitures de bureau	19	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Télécommunications (téléphone, fax, Internet)	20	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Total des frais (9 à 20)	21	_____ \$	_____ \$	_____ \$
FRAIS FINANCIERS				
Intérêts et frais bancaires	22	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Intérêt sur dette à court terme	23	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Intérêt sur dette à long terme	24	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Total des frais financiers (22 à 24)	25	_____ \$	_____ \$	_____ \$
BÉNÉFICE (PERTE) AVANT IMPÔT (8-21-25)	26	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Amortissement	27	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Impôt	28	_____ \$	_____ \$	_____ \$
BÉNÉFICE NET (PERTE NETTE) (26-27-28)		=====	=====	=====

BILAN PRÉVISIONNEL

AU _____
(date)

	ANNÉE 1	ANNÉE 2	ANNÉE 3
ACTIF			
Actif à court terme			
Encaisse	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Compte-clients	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Stocks	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Autres	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Total de l'actif à court terme	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Immobilisations			
Terrain	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Bâtiment	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Machinerie	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Équipements et outillage	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Matériel roulant	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Autres	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Moins : les amortissements	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Total des immobilisations	_____ \$	_____ \$	_____ \$
TOTAL DE L'ACTIF	=====	=====	=====
PASSIF			
Passif à court terme			
Compte-fournisseurs	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Emprunt à court terme	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Marge de crédit	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Partie de la dette échéant à moins d'un an	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Total du passif à court terme	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Passif à long terme			
Dette à long terme	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Hypothèque	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Subventions reportées	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Total du passif à long terme	_____ \$	_____ \$	_____ \$
CAPITAL			
Capital actions ou mise de fonds	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Bénéfices non répartis	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Prélèvements	_____ \$	_____ \$	_____ \$
Total de l'avoir du propriétaire	_____ \$	_____ \$	_____ \$
TOTAL DU PASSIF ET DE L'AVOIR DU PROPRIÉTAIRE	=====	=====	=====

BUDGET DE CAISSE PRÉVISIONNEL

	TOTAL	JAN	FÉV.	MAR	AVRI	MAI	JUIN	JUIL	AOÛ	SEP	OCT.	NOV.	DÉC.
RECETTES													
<i>Ventes</i>													
<i>Emprunt court terme</i>													
<i>Emprunt long terme</i>													
<i>Mise de fonds</i>													
<i>Aides financières</i>													
<i>Autres revenus</i>													
TOTAL DES													
SORTIES DE FONDS													
<i>Salaires et avantages</i>													
<i>Frais de représentation</i>													
<i>Publicité et promotion</i>													
<i>Dépenses de roulant</i>													
<i>Louer</i>													
<i>Entretien et réparations</i>													
<i>Électricité et chauffage</i>													
<i>Taxes et permis</i>													
<i>Assurances</i>													
<i>Honoraires professionnels</i>													
<i>Fournitures de bureau</i>													
<i>Télécommunications</i>													
<i>Achats de matières</i>													
<i>Frais bancaires</i>													
<i>Intérêt dette à long terme</i>													
<i>Intérêt dette à court terme</i>													
<i>Prélèvements ou</i>													
<i>Impôts</i>													
<i>Autres frais</i>													
TOTAL DES													
ENCAISSEMENT MOINS DÉCAISSEMENTS													
ENCAISSE AU DÉBUT													
ENCAISSE À LA FIN													

CALCUL DU SEUIL DE RENTABILITÉ

➤ Le seuil de rentabilité permet de déterminer le niveau des ventes où l'entreprise ne subit ni perte, ni profit.

$$\text{SEUIL DE RENTABILITÉ OU POINT MORT} = \frac{\text{FRAIS FIXES}}{1 - \frac{\text{FRAIS VARIABLES}}{\text{VENTES}}}$$

VOTRE CALCUL :
$1 - \frac{\text{FRAIS VARIABLES}}{\text{VENTES}}$

FRAIS FIXES

Salaire administration et avantages sociaux	\$
Loyer	\$
Permis et taxes	\$
Assurances	\$
Publicité et promotion	\$
Fournitures de bureau	\$
Honoraires professionnels	\$
Intérêts emprunt à long terme	\$
Frais bancaires	\$
Amortissements	\$
Autres	\$
TOTAL DES FRAIS FIXES	\$

FRAIS VARIABLES

Achats matières premières et fournitures	\$
Salaire production et avantages sociaux	\$
Électricité et chauffage	\$
Frais de déplacement	\$
Dépenses de roulant	\$
Télécommunications	\$
Entretien et réparations	\$
Impôts	\$
Autres	\$
TOTAL DES FRAIS VARIABLES	\$

ANNEXE 1

EXEMPLE DE CURRICULUM VITAE

NOM DU PROMOTEUR

Adresse
Ville
Code postal
Téléphone

Langue parlée et écrite

FORMATION ACADÉMIQUE

(formation la plus récente en premier)

<i>DATE</i>	<i>INSTITUTIONS</i>	<i>DIPLÔMES ET SPÉCIALISATION</i>

AUTRES FORMATIONS

(formation la plus récente en premier)

<i>DATE</i>	<i>INSTITUTIONS</i>	<i>DIPLÔMES ET SPÉCIALISATION</i>

Nom du promoteur

EXPÉRIENCES DE TRAVAIL

(expérience la plus récente en premier)

DATE	EMPLOYEUR	TITRE ET FONCTIONS

RÉALISATIONS ET IMPLICATIONS PERSONNELLES

(réalisations pertinentes au projet d'entreprise)

DATE	ORGANISMES	FONCTIONS

LOISIRS

RÉFÉRENCES

ANNEXE 2

EXEMPLE DE BILAN PERSONNEL

BILAN PERSONNEL

NOM : _____

EN DATE DU : _____

ACTIF		PASSIF	
Argent en banque (liquidités)	\$ _____	Emprunts bancaires	
		Mensualité : _____ \$	
		Se terminant le : _____	\$ _____
Placements (actions, obligations, REER, etc.)	\$ _____	Hypothèque (solde)	
		Mensualité : _____ \$	
		Se terminant le : _____	\$ _____
Automobile (valeur marchande)		Emprunt étudiant (solde)	
Marque : _____		Mensualité : _____ \$	
Année : _____	\$ _____	Se terminant le : _____	\$ _____
Terrain et bâtiment (évaluation municipale)	\$ _____	Emprunt auto (solde)	
		Mensualité : _____ \$	
		Se terminant le : _____	\$ _____
Meubles		Marge de crédit	
Description : _____		(montant utilisé)	
_____	\$ _____	Limite de crédit : _____ \$	\$ _____

Équipements et outillage	\$ _____	Cartes de crédit	
		(montant utilisé)	
		Limite de crédit : _____ \$	\$ _____
Autres actifs		Autres créances	
Description : _____		(impôts à payer, assurance- emploi à payer, taxes à payer)	
_____	\$ _____		\$ _____

		Autres passifs	
	\$ _____	_____	\$ _____
		_____	\$ _____
TOTAL DE L'ACTIF (a)	\$ _____	TOTAL DU PASSIF (b)	\$ _____

ÉQUITÉ (c) : Total de l'actif – Total du passif : _____

MENSUALITÉS

-		\$
-		\$
-		\$
-		\$

Je certifie qu'au meilleur de mes connaissances, les renseignements inscrits dans ce bilan personnel sont véridiques.

Signature

Date