Adaptez les parties de ce modèle à votre projet. Vous pouvez modifier le contenu selon le type de projet : service, commerce, agricole…

Gardez la rédaction de la partie *Sommaire exécutif* pour la toute fin.

Cette page ainsi que les encadrés, notes et commentaires sont à effacer lorsque votre plan d’affaires est terminé.

* Mettre en évidence toute information capitale (utilisez les caractères en gras, des encadrés, etc…).
* Évitez les textes trop longs, on doit retenir votre message
* Annexes :
  + CV
  + Bilan personnel
  + Convention entre associés ou actionnaires
* Voici quelques liens :
* <http://www.stat.gouv.qc.ca/statistiques/profils/panorama-regions-2018.pdf>
* <https://cdemrclaurentides.org/>
* <https://cdemrclaurentides.org/bdd/estimation-depenses-villegiateurs-de-mrc-laurentides-cde-2018/>
* <https://cdemrclaurentides.org/bdd/bilan-perspectives-socio-economiques-demographiques-2016-2017-de-mrc-laurentides/>
* [www.registreentreprises.gouv.qc.ca](http://www.registreentreprises.gouv.qc.ca)
* <https://www2.gouv.qc.ca/entreprises/portail/quebec/trousse?lang=fr&g=trousse>
* <http://www.stat.gouv.qc.ca/>
* <https://www.revenuquebec.ca/fr/entreprise/>
* <https://www.revenuquebec.ca/fr/citoyens/travailleurs-autonomes/>
* <https://entreprisescanada.ca/fr/planification/etudes-de-marche-et-statistiques/effectuer-une-etude-de-marche/guide-pour-letude-et-lanalyse-des-marches/>
* <http://www.icriq.com/fr/>
* <https://www.canada.ca/fr/services/entreprises/recherche.html?Open&src=mm2#ic-sub-menu>
* <http://www.banq.qc.ca/services/services_specialises/carrefour_affaires/guides/>

|  |
| --- |
| (Nom de votre entreprise) |
| Plan d’affaires confidentiel |
| Inscrire vos adresse, courriel, numéro de téléphone et site Web (si existant) |
|  |
| **Inscrire vos nom et prénom** |
| **[date]** |

|  |
| --- |
|  |

Date de la dernière mise à jour :

Tables des matières

1. [SOMMAIRE EXÉCUTIF 4](#_Toc320264192)
2. [PROJET 8](#_Toc320264193)
3. [PROMOTEUR 12](#_Toc320264194)
4. LE [marché 13](#_Toc320264195)
5. [STRATÉGIE DE COMMERCIALISATION](#_Toc320264196) 19
6. OPÉRATION ET [PRODUCTION 21](#_Toc320264197)
7. [PLAN FINANCIER 24](#_Toc320264198)
8. ANNEXES 31

SOMMAIRE EXÉCUTIF

Projet :

Marché :

Forces du promoteur :

Prévisions des ventes :

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Hypothèses de ventes** | **Première année (12 mois)** | **Deuxième année** |
| Chiffre d’affaires |  |  |
| Bénéfice brut |  |  |
| Bénéfice net |  |  |

COÛT ET FINANCEMENT DU PROJET

COÛT FINANCEMENT

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Besoin liquidité |  | Mise de fonds |  |
| Inventaire |  | Transfert d’actifs\* |  |
| Frais de démarrage payés d’avance |  | (immobilisation et inventaire seulement) |  |
| Dépôts (Bell, Hydro-Québec, etc.) |  |  |  |
| **Sous-total :** |  | **Sous-total :** |  |
| **Immobilisation** |  | **Financement à court terme** (moins d’une année) | |
| Terrain\* |  | Marge de crédit |  |
| Bâtisse\* |  |  |  |
| Améliorations locatives\* |  |  |  |
| Matériel roulant\* |  | Emprunt non bancaire |  |
| Équipement et outillage\* |  |  |  |
| Mobilier de bureau\* |  | **Financement à long terme** | |
| Équipement informatique\* |  | (plus d’une année) |  |
| **Autres :** |  | Hypothèque |  |
|  |  | Emprunt bancaire |  |
|  |  |  |  |
|  |  | Emprunt non bancaire |  |
|  |  | **Subventions** |  |
| **Sous-total :** |  | **Sous-total :** |  |
| **Coût total du projet :** |  | **Financement total :** |  |

IMMOBILISATION :

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| DÉJÀ ACQUIS | | À ACQUÉRIR | |
|  | VALEUR |  | VALEUR |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

Description du projet

* 1. **Historique de l’entreprise**
  2. **Résumé du projet**
  3. **Mission de l’entreprise**
  4. **Objectifs de l’entreprise** 
     1. **Court Terme**
     2. **Moyen Terme**

**2.4.3 Long Terme**

**2.5 Échéancier**

|  |  |
| --- | --- |
| Étapes de réalisations | **Date prévue** |
| Incorporation ou immatriculation de l’entreprise |  |
| Étude de marché |  |
| Rédaction du plan d’affaires incluant les prévisions financières |  |
| Choix de la localisation |  |
| Obtention d’une assurance responsabilité |  |
| Obtention des licences et permis requis |  |
| Recherche de financement |  |
| Améliorations locatives |  |
| Achat de l’inventaire |  |
| Choix et achat des équipements |  |
| Politiques et ententes de crédit avec les fournisseurs |  |
| Inscription de l’entreprise à la TPS, TVQ, CSST, Revenu Québec, etc. |  |
| Embauche du personnel |  |
| Ouverture du compte bancaire |  |
| Début du plan de publicité pour l’ouverture |  |
| Autres |  |
| Autres |  |
| Date d’ouverture de l’entreprise |  |

* 1. Facteurs clé du succès :
  2. **Forme juridique de l’entreprise**
  3. **Permis et licences**
  4. **Structure de l’entreprise**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Nom et prénom** | **Rôle de la personne** | **Participation en %** |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  | **Total** | **100%** |

* 1. **Répartition des tâches**

|  |  |
| --- | --- |
| **Tâches** | **Nom du responsable et précisions** |
| Marketing et développement de marché |  |
| Finance & comptabilité |  |
| Ressources humaines |  |
| Opérations et production |  |
| Gestion |  |

Présentation du promoteur

**3.1 Résumez votre formation, expérience et vos aptitudes en lien avec votre projet.**

**3.2 Liste des personnes-ressources externes**

|  |  |
| --- | --- |
| **Nom, Prénom** | **Occupation** |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

* 1. **Secteur d’activité et ses tendances**

**4.2 Clientèle cible**

4.2.1 Tableau 1 : Individus

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Variables à analyser** | **Analyse – clientèle visée 1** | **Analyse – clientèle visée 2** |
| Sexe |  |  |
| Âge |  |  |
| Revenu |  |  |
| Scolarité |  |  |
| Taille de la famille |  |  |
| Fréquence d’achat |  |  |
| Prix d’achat moyen |  |  |
| Quantité achetée |  |  |
| Lieux d’achats |  |  |
| Type de qualité recherchée |  |  |
| Marques habituellement achetées |  |  |
| Médias consultés |  |  |
| Provenance des clients |  |  |

4.2.2 Tableau 2 : Entreprises

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Variables à analyser** | **Analyse – client corporatif 1** | **Analyse – client corporatif 2** |
| Taille de l’entreprise |  |  |
| Type d’entreprise |  |  |
| Secteur d’activité |  |  |
| Cycle d’achat de l’entreprise |  |  |
| Chiffre d’affaires |  |  |
| Produits/services recherchés |  |  |
| Quantité commandée |  |  |
| Canaux de distribution |  |  |
| Nombre d’employés |  |  |

* + 1. Résumé des résultats des tableaux 1 et/ou 2
  1. **Territoire visé**

**4.4 Marché potentiel**

**4.5 Concurrence**

4.5.1 Tableau concurrents directs

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Nom  de l’entreprise | Produits ou services offerts | Prix des produits ou des services | Type de publicités et promotions | Place d’affaires | Forces | Faiblesses |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |

4.5.2 Tableau concurrents indirects

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Nom**  **de l’entreprise** | **Produits ou services offerts** | **Prix des produits ou des services** | **Type de publicités et promotions** | **Place d’affaires** | **Forces** | **Faiblesses** |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |

**4.5.3 Avantages concurrentiels de votre entreprise**

* 1. **Environnement externe**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **MENACES** | **OCCASIONS** |
| **Politique/légal** |  |  |
| **Économique** |  |  |
| **Sociodémographique** |  |  |
| **Technologique** |  |  |
| **Environnemental** |  |  |

* 1. **Objectif part de marché**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | | **Année** | **Nombre de personnes/ménages (client cible) sur territoire visé** | **% visé de ce territoire** | **Nombre de clients potentiels**  **(col 2 X col 3)** | **Nombre d’achats par année** | **Prix moyen des produits / services** | **Ventes potentielles**  **(col 4 X col 5 X col 6)** | | **Année 1 (2018-2019)** |  |  |  |  |  |  | | **Année 2 (2019-2020)** |  |  |  |  |  |  | | **Année 3 (2020-2021)** |  |  |  |  |  |  | |

* 1. **Description des produits et/ou des services**
  2. **Prix**
  3. **Publicité et promotion**

**4.4.1 Budget de marketing – Année 1**

|  |  |
| --- | --- |
| **Campagne de lancement** | **Coûts** |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
| **Autres moyens** |  |
|  |  |
|  |  |
| **Total** |  |

**5.5 Place d’affaires et distribution**

* 1. **Capacité de production de l’entreprise**
  2. **Réglementation**

**Municipale :**

**Fédérale et provinciale :**

**MAPAQ**

**Autres :**

* 1. **Plan d’aménagement**

* 1. **Besoin en main d’œuvre (à prévoir)**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Employé no.1 | Employé no.2 |
| Date prévue d’embauche |  |  |
| Description des postes de l’entreprise |  |  |
| Aptitudes recherchées |  |  |
| Exigences recherchées |  |  |
| Nombre d’heures par semaine |  |  |
| Salaire offert à l’employé |  |  |

* + 1. **Sous-traitants**

**6.5 Politique des ressources humaines**

* 1. **Vos fournisseurs**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Noms des fournisseurs** | **Ville** | **Minimum à commander** | **Délai de livraison** | **Politique de crédit/escompte** | **Produits** | **Coût de la 1re commande** |
|  |  |  |  |  |  | $ |
|  |  |  |  |  |  | $ |
|  |  |  |  |  |  | $ |
|  |  |  |  |  |  | $ |
|  |  |  |  |  |  | $ |
|  | **Total de la première commande :** | | | | | $ |

* 1. **Vos assurances**
     1. **Assurance sur les biens**

**6.6.2 Assurance responsabilité civile**

**6.7 Le renouvellement et l’entretien de votre équipement (à prévoir**

7.1 ***Coût et financement du projet***

**COÛT**  **FINANCEMENT**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Besoin liquidité |  | Mise de fonds |  |
| Inventaire |  | Transfert d’actifs\* |  |
| Frais de démarrage payés d’avance |  | (immobilisation et inventaire seulement) |  |
| Dépôts (Bell, Hydro-Québec, etc.) |  |  |  |
| **Sous-total :** |  | **Sous-total :** |  |
| **Immobilisation** |  | **Financement à court terme** (moins d’une année) | |
| Terrain\* |  | Marge de crédit |  |
| Bâtisse\* |  |  |  |
| Améliorations locatives\* |  |  |  |
| Matériel roulant\* |  | Emprunt non bancaire |  |
| Équipement et outillage\* |  |  |  |
| Mobilier de bureau\* |  | **Financement à long terme** | |
| Équipement informatique\* |  | (plus d’une année) |  |
| **Autres :** |  | Hypothèque |  |
|  |  | Emprunt bancaire |  |
|  |  | Emprunt non bancaire |  |
|  |  | **Subventions** |  |
| **Sous-total :** |  | **Sous-total :** |  |
| **Coût total du projet :** |  | **Financement total :** |  |

***\* faire une liste des biens et leur valeur :***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| DÉJÀ ACQUIS | | À ACQUÉRIR | |
|  | VALEUR |  | VALEUR |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

* 1. **Quel pourcentage des comptes clients seront encaissés dans les :**

**30 jours suivants :**

**60 jours suivants:**

1. **jours suivants :**
   1. **Quel pourcentage des comptes fournisseurs seront payés dans les :**
2. **jours suivants :**
3. **jours suivants:**
4. **jours suivants**

**7.4 Avez-vous une marge de crédit disponible? Si oui, quel montant? À votre nom ou à celle de l’entreprise?**

* 1. **À quelle fréquence vos rapports de TPS/TVQ doivent-ils être produits?** (Mensuel, trimestriel, annuel)
  2. **Avez-vous déboursé des frais payés d’avances (Hydro-Québec, loyer, dépôt de location, etc)?**
  3. **Quelles seront les dépenses en immobilisations à prévoir au cours des 3 prochaines années ?**
     1. **De quelle façon prévoyiez-vous financer ces dépenses?**
  4. **ANALYSE DES VENTES :**

****

***7.9 états des résultats prévisionnels***

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | ***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 marchandises* | *5* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_$* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_$* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_$* |
| *- Stock de la fin* | *6* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_$* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_$* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_$* |
| *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* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_$* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_$* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_$* |
| *Dépenses de matériel roulant* | *12* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_$* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_$* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_$* |
| *Loyer* | *13* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_$* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_$* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_$* |
| *Entretien et réparations* | *14* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_$* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_$* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_$* |
| *Entretien machinerie* | *15* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_$* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_$* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_$* |
| *Électricité et chauffage* | *16*  *7* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_$* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_$* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_$* |
| *Taxes et permis* | *17* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_$* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_$* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_$* |
| *Assurances* | *18* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_$* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_$* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_$* |
| *Honoraires professionnels* | *19* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_$* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_$* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_$* |
| *Fournitures* | *20* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_$* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_$* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_$* |
| *Fournitures de bureau* | *21* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_$* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_$* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_$* |
| *Télécommunications (téléphone, fax, Internet)* | *22* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_$* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_$* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_$* |
| *Total des frais (9 à 22)* | *23* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_$* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_$* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_$* |
| ***Frais financiers*** |  |  |  |  |
| *Intérêts et frais bancaires* | *24* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_$* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_$* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_$* |
| *Intérêts sur dette à court terme* | *25* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_$* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_$* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_$* |
| *Intérêts sur dette à long terme* | *26* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_$* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_$* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_$* |
| *Total des frais financiers (24 à 26)* | *27* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_$* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_$* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_$* |
|  |  |  |  |  |
| ***Bénéfice (perte) avant impôt (8-23-27)*** | *28* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_$* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_$* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_$* |
|  |  |  |  |  |
| *Amortissement* | *29* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_$* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_$* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_$* |
| *Impôt* | *30* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_$* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_$* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_$* |
| ***Bénéfice net (perte nette) (28-29-30)*** |  | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_* | *\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_* |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | **Janv.** | **Fév.** | **Mars** | **Avril** | **Mai** | **Juin** | **Juil.** | **Août** | **Sept.** | **Oct.** | **Nov.** | **Déc.** | **TOTAL** |
|  | **RECETTES** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **1** | Ventes payées |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **2** | Emprunt court terme (dépôt) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **4** | Mise de fonds |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **5** | Aides financières |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **6** | Autres dépôts |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **7** | **TOTAL ENCAISSEMENTS** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | **SORTIES DE FONDS** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **8** | Salaires et avantages sociaux |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **9** | Frais de représentation |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **10** | Publicité et promotion |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **11** | Dépenses de matériel roulant |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **12** | Loyer |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **13** | Entretien et réparations |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **14** | Entretien machinerie |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **15** | Électricité et chauffage |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **16** | Taxes et permis |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **17** | Assurances |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **18** | Honoraires professionnels |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **19** | Fournitures |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **20** | Fournitures de bureau |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **21** | Télécommunications |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **22** | Achats de matières premières |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **23** | Frais bancaires |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **24** | Frais ventes par cartes de crédit |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **25** | Remboursement dette |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **26** | Prélèvements ou dividendes |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **27** | Impôts |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **28** | Autres déboursements |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **29** | **TOTAL DÉBOURSEMENTS** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **30** | **ENCAISSEMENTS MOINS DÉBOURSEMENTS (7 – 29)** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **31** | **ENCAISSE AU DÉBUT** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **32** | **ENCAISSE À LA FIN 30+31** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

**BUDGET DE CAISSE PRÉVISIONNEL ANNÉE 1**

**En date du** :

|  |  |
| --- | --- |
| VOS BIENS (ce que vous possédez) | Valeur |
| **Épargnes** |  |
| Comptes de banque |  |
| REER ou placements |  |
| Autres (À préciser) |  |
| **Total 1** | **$** |
| **Immeubles et autres biens** |  |
| Maison Valeur marchande : |  |
| Adresse : |  |
| Valeur municipale :       $ |  |
| Meubles |  |
| Automobile (marque :       - année :      ) |  |
| Autres biens (à préciser) |  |
| **Total 2** | **$** |
| **TOTAL DE VOS BIENS (1+2) = 3** | **$** |
|  |  |
| VOS OBLIGATIONS (ce que vous devez) | À payer |
| **À court terme** |  |
| Impôts |  |
| Cartes de crédit - limite :       $ |  |
| Autres (à préciser): |  |
| **Total 4** | **$** |
| **À long terme** |  |
| Emprunt hypothécaire |  |
| Prêt automobile |  |
| Autres (à préciser): |  |
| **Total 5** | **$** |
| **TOTAL DE VOS OBLIGATIONS (4+5) = 6** | **$** |
|  |  |
| **VOTRE AVOIR NET (3 moins 6) :** | **$** |