

# GUIDE - PLAN D'AFFAIRES

Version 1.0 – Sep/01/2021



**Vos Affaires... c'est sérieux!**  
**We mean Business!**

1500 rue Front Street / P.O. Bag - Sac 6000  
Hearst, Ontario, P0L 1N0  
705.362.7355  
[www.nordaski.com](http://www.nordaski.com)

## COMMENT PRÉPARER UN PLAN D’AFFAIRES

1. La page couverture

2. La table des matières

3. Le sommaire du projet (1 ou 2 pages)

4. La présentation de l’entreprise

- La description
- La gestion

5. L’occasion

- Le produit ou service
- Le marché
- La compétition
- Les prix
- Les ventes
- La publicité et promotion
- Le potentiel de croissance

6. La production de l’entreprise

- L’emplacement
- Les facilités
- Les matériaux et fournitures
- Les employé-e-s
- Le démarrage de l’entreprise

7. Les besoins financiers

- L’investissement requis
- L’analyse du point de seuil de rentabilité
- Le bilan
- Les états des résultats (prévisions de 3 à 5 ans)
- Le budget de caisse (prévisions de 3 à 5 ans)
- Le rapport financier antérieur

8. Les appendices

- Appendice A La part du marché
- Appendice B La rentabilité de l’investissement
- Appendice C Le seuil de rentabilité
- Appendice D Le bilan
- Appendice E Les états des résultats
- Appendice F Le budget de caisse

## LE PLAN D'AFFAIRES

### 1. LA PAGE COUVERTURE Inclure :

- Le nom légal de l'entreprise
- Le titre du document (PLAN D'AFFAIRES)
- La date de présentation du document
- Le nom, l'adresse et le numéro de téléphone de l'entreprise ou de la personne ressource
- Le nom, l'adresse et le numéro de téléphone de l'individu ou de la firme ou le nom du consultant qui a préparé le plan d'affaires
- Un avis au lecteur que l'information qui suit est confidentielle (optionnel)

### 2. LA TABLE DES MATIÈRES

### 3. LE SOMMAIRE DU PROJET (1 ou 2 pages) Inclure :

- Qui demande de l'argent?
- Quel genre d'entreprise s'agit-il? (Propriétaire unique, partenariat, sous-traitant d'un entrepreneur principal ou corporation)
- Qui sont les fondateurs de l'entreprise? Quelles seront les responsabilités de l'entrepreneur envers les associés, les clients, les fournisseurs?
- Quel est le produit ou service que vous proposez, la grandeur et le taux de croissance prévu?
- Montant total des obligations financières. Les fonds seront utilisés principalement vers quelle partie majeure de l'entreprise? (Achats d'installations, etc.)
- Source de financement (contribution de la part du propriétaire, emprunt bancaire)
- Quand prévoyez-vous être opérationnel?
- Prévision des conséquences de l'investissement. (voir Appendice B)
- Emprunt (comment et quand l'argent sera remis)

**Note :** Cette section est rédigée après la préparation complète du plan. Le lecteur du plan peut décider de lire le plan en se basant sur le sommaire du projet, donc le sommaire doit être écrit en fonction a suscité l'intérêt du lecteur.

### 4. LA PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE

#### *Description*

- Le type: Marchandises, services, etc.?
- La forme: Propriétaire, partenariat ou corporation?
- La situation: Nouveau lancement, expansion, etc.?
- La taille: Volume des ventes, nombre d'employés, nombre et grandeur des espaces?

#### *Gestion*

- Le propriétaire et l'équipe de gestion: Qui sont-ils? Quelles forces apportent-ils à la compagnie (expérience, expertise, etc.)? Soyez bref, inclure les résumés dans les annexes.
- Quelle est la position de chaque partenaire?
- Rempliront-ils seulement cette position?
- Nommez-moi vos conseillers (avocats, comptable, banquier, consultants, etc.)

### 5. L'OCCASION

#### *Le produit et ou le service*

- Qu'est-ce que c'est? Quelle est son utilité?
- Est-ce une nouvelle idée? Est-elle brevetée, des droits d'auteur ou autres affaires légales?
- Décrivez-moi des traits uniques ou innovateurs.
- Dans combien de temps deviendra-t-il désuet? Avez-vous des plans pour des modifications dans le futur?

### **Le marché**

- Qui sont vos consommateurs potentiels?
- Comment est-ce que votre produit ou service satisfera ceux-ci?
- Grosseur du marché: Supportez cette figure avec des recherches, statistiques et des données fictives. Basez-vous par rapport aux marchés local, national et international.
- La part (action) du marché et celui que vous désirez obtenir dans la première année. (Voir Appendice A)
- Prix: Comment espérez-vous faire un profit mais en restant compétitif?
- Prévisions budgétaires des ventes pour les prochains trois ans.

### **La compétition**

- Qui sont vos principaux concurrents: leurs noms et leurs parts du marché?
- Est-ce que la vente de vos compétiteurs augmente, diminue ou reste pareil? Expliquez pourquoi.
- Quelles sont les forces et faiblesses des produits/services de votre compétition? (Qualité du produit, prix, marketing, diversité des produits ou services.)
- Quelles types de garantie ou services offrent vos concurrents en comparaison à votre garantie?
- Votre compétition détient quelle part du marché et quelle part du marché votre entreprise veut-elle atteindre?
- Votre compétition a centralisé leurs opérations à partir de quel endroit, votre établissement sera grouper à quel lieu?
- Est-ce que votre compétition a un réseau de distribution pour leurs produits/services, si oui, sur quel territoire?
- Qu'est-ce que vous avez appris en étudiant les opérations de vos compétiteurs?

### **Les prix**

- Comment avez-vous établi vos prix?
- Que sera votre marge de profit?
- Que seront vos politiques d'achats? (Achat sur commande d'item spécial, intervalles de vos achats (mensuel, trimestre, quartier, saison)?
- Que sera votre stratégie de prix par rapport à vos concurrents? (prix inférieur, prix équivalent, prix supérieur)

### **Les ventes**

- Les ventes seront effectuées de quelle façon? (par téléphone, catalogue, présentation, vendeurs sur le terrain, achat au commerce)
- Que sont vos objectifs? Vous pouvez définir vos objectifs en vous basant sur une période de temps. (Par exemple dans deux mois j'aimerais atteindre tel volume de vente ou /et tel nombre de clients.)

### **La publicité et promotion**

- Que seront les moyens utilisés pour faire connaître votre produit ou service? (journaux, télévision, radio, dépliants, envois postaux, page jaunes, expositions, salons, Internet, présentations, etc.)
- Évaluez les moyens utilisés pour rejoindre votre clientèle cible (les avantages de tel moyen par rapport à un autre moyen)
- Pourquoi utiliser ces formes plutôt que d'autres? (à cause de la fréquence du média, à cause de la distribution de ce média, à cause que le territoire du média correspond au même territoire que votre entreprise, etc.)
- Que sera le budget consacré à votre publicité pour la première et la deuxième année?

### **Le potentiel de croissance**

- Quel produit ou service pourriez-vous introduire qui n'est pas offert par votre compétition?

## **6. LA PRODUCTION DE L'ENTREPRISE**

### **L'emplacement**

- Votre emplacement est idéal pour quelle raison? (proximité du marché, des distributeurs, avantage routier, etc....)
- Quelle est la superficie actuelle et est-ce suffisant?
- Que sont les avantages et les inconvénients de l'emplacement? (Ex. : accès, stationnement, image du voisinage, zone industrielle ou commercial municipal, site prospère au développement, proximité de services essentiels à votre entreprise)

### **Les facilités**

- Comptez-vous acheter ou louer l'édifice?
- Que sont les coûts du loyer, les taxes, assurances?
- Donnez une brève description des facilités. Vous pouvez inclure un croquis du plan.
- Avez-vous des modifications (rénovations) à apporter? Si oui, que sont les coûts de ces modifications?
- Quelle est la superficie actuelle et est-ce suffisant?

### **Les matériaux et fournitures**

- Est-ce que l'équipement moderne est requis? Si oui, ajoutez la valeur de cet équipement.
- Est-ce que vos fournitures sont périssables? Est-ce que vous avez des facilités d'entreposage adéquates?
- Est-ce qu'il y a des risques associés avec vos matériaux/ fournitures?
- Est-ce que vos fournitures peuvent être obtenues de la même source?

### **Les employé-e-s**

- Le montant de personnel requis.
- Décrivez tous les emplois dans votre entreprise (titre de poste et les descriptions de tâches)
- Vos employés auront-ils besoin de formation? Si oui, quel type et le coût de la formation s'il y a lieu?
- Énumérez les rémunérations et bénéfices de chaque position (horaire de travail, politique de surtemps salaire, vacances, frais de déplacement, bénéfices marginaux, santé et sécurité au travail)
- Façon d'administrer le personnel.

### **Le démarrage de l'entreprise**

- Quel permis spécial, environnemental, municipal ou gouvernemental peut-être requis? Dans combien de temps pour recevoir ces documents?
- Combien de temps pour acquérir les facilités, les équipements, les employé-e-s, et pour démarrer les opérations de l'entreprise?
- Pour une entreprise de manufacture: Combien de temps après le démarrage des opérations, est-ce que les premières productions seront complètes?

## **7. LES BESOINS FINANCIERS**

### **Investissements requis**

- Le montant total de fonds requis.
- Dressez une liste des applications de fonds (équipements, rénovations, inventaires, fonds de roulement, etc.) Une analyse détaillée n'est pas requise.
- Dressez une liste des sources de fonds (investissement du propriétaire, emprunt hypothécaire, emprunt à terme, etc.)
- Quand est-ce que les investisseurs pourront se faire rembourser?

## **8. LES APPENDICES**

- **LA PART DU MARCHÉ** (voir appendice A)
- **LA RENTABILITÉ DE L'INVESTISSEMENT** (voir appendice B)
- **L'ANALYSE DU SEUIL DE RENTABILITÉ** (voir appendice C)
- **LE BILAN** (voir appendice D)
- **LES ÉTATS DES RÉSULTATS** (voir appendice E)
- **LE BUDGET DE CAISSE** (voir appendice F) Budget de caisse mensuel pour les années 1, 2 et 3.
- **LE RAPPORT FINANCIER HISTORIQUE**
  - L'états des résultats de l'année passée.
  - Optionnel: L'états des résultats pour les derniers 3 à 5 ans.
  - Le bilan de l'année passée.
  - Optionnel: Le bilan pour le dernier 3 à 5 ans.

**APPENDICE A**  
**LA PART DU MARCHÉ**

La part du marché est déterminée en divisant les ventes annuelles du commerce par le nombre total de vente annuel du marché.

**EXEMPLE:**

Nom de la compagnie	Vente Annuel (\$)
Compagnie ABC	50 000,00 \$
Compagnie DEF	40 000,00 \$
Compagnie GHI	90 000,00 \$
Compagnie JKL	90 000,00 \$
Compagnie MNO	25 000,00 \$
<b>TOTAL</b>	<b>295 000,00 \$</b>

**La part du marché de la compagnie ABC :  $50\,000,00\ \$ / 295\,000,00\ \$ = 0.17$ . Multiplié par 100 pour déterminé le pourcentage du marché de la compagnie ABC  $\times 100 = 17\%$ . Donc la part du marché de la compagnie ABC est de 17%. Pour déterminez le volume de vente de chaque compagnie:** Pour déterminer le volume de vente de chaque compétiteur, communiqué avec votre fournisseur, détaillant, l'association de marchand ou autre qui sera en position de vous procurez des données qui vous permettront d'effectuer des estimés.

**Autres sources d'information:**

- Rapport annuel de chaque compagnie
- Rapport gouvernemental sur l'industrie, les tendances du marché, etc.
- Revues, journaux, périodiques.

**Note: Un graphique en forme de tarte peut être utile pour indiquer la part du marché.**

**APPENDICE B**  
**LA RENTABILITÉ DE L'INVESTISSEMENT**

La rentabilité de l'investissement indique l'utilisation efficace des avoir de la compagnie. Ce rapport permet d'établir des comparaisons entre différentes compagnies ayant une structure monétaire semblable à votre entreprise. La formule suivante est employée afin de calculer la conséquence sur l'investissement: **RDI = REVENU NET + INTÉRÊT / CAPITAUX**

Note : L'intérêt est ajouté afin d'éliminer l'effet des fonds à rembourser.

**APPENDICE C**  
**L'ANALYSE DU SEUIL DE RENTABILITÉ**

L'analyse du seuil de rentabilité détermine à quel volume de vente l'entreprise tire des profits. **LA FORMULE DU SEUIL DE RENTABILITÉ: Les coûts fixes (pour un an) DIVISÉ PAR le revenu par unité SOUSTRAIT DU coût variable par unité. Les coûts fixes :** Les coûts qui devront être payés même si aucune unité n'est produite. Ces coûts sont établis pour une période de temps ou sur une étendue de production. **Les coûts variables :** Les coûts qui évoluent selon le nombre d'unité produit. (Exemple : les matériaux, la main-d'œuvre utilisé pour produire les unités, le pourcentage des frais.)

**EXEMPLE :**

Coûts fixes	=	50 000,00 \$	par année
Coûts variables	=	1,60 \$	matériaux
		3,00 \$	main-d'œuvre
		<u>0,60 \$</u>	frais
		5,20 \$	
Prix de vente	=	9,00 \$	par unité

**Montant d'unité nécessaire pour atteindre le seuil de rentabilité =  $50\,000\ \$$  par année divisée par  $9,00\ \$$  par unité moins  $5,20\ \$$  prix de vente par unité = 13,160 unités par année.** Ainsi 13,160 unités devront être écoulées à un prix de 9,00 \$ l'unité, avant de réaliser un profit. L'analyse du seuil de rentabilité peut aussi être utilisée pour déterminé la rentabilité de la compagnie dans les situations suivantes : le changement dans les prix, le changement dans le niveau des ventes et/ou la diminution ou augmentation des coûts.



**APPENDICE E**  
**LES ÉTATS DES RÉSULTATS**

L'état des résultats indique la somme (les produits) que l'entreprise a touché et la somme (les charges) qu'elle a dépensé.  
L'état des résultats **pro forma** indique le portrait de l'entreprise sous une autre condition au lieu de la condition présente.

**EXEMPLE D'UN ÉTAT DES RÉSULTATS**

**COMPAGNIE ABC**

État des Résultats pour l'exercice se terminant le 31 décembre XXXX

<b>REVENU BRUT</b>			100 000,00 \$	
<b>Moins: rendus et rabais sur ventes</b>			<u>1 000,00 \$</u>	
<b>Revenu nette</b>				<b>99 000,00 \$</b>
<b>Coût de la marchandise vendue</b>				
Inventaire d'ouverture		\$ 2,000.00		
Achats	\$ 29,000.00			
<b>Moins: rendus et rabais sur achats</b>	<u>\$ 1,500.00</u>			
<b>Achats Net</b>	\$ 27,500.00			
<b>Ajouté : Frais de transport à l'achat</b>	<u>\$ 500.00</u>			
Coût des produits à l'achat		<u>\$ 28,000.00</u>		
Coût des produits disponible à rabais		\$ 30,000.00		
<b>Moins : inventaire de fermeture</b>		<u>\$ 1,500.00</u>		
Coût de la marchandise vendue			<u>\$ 28,500.00</u>	
<b>PROFIT BRUT</b>				<b>\$ 70,500.00</b>
<b>Frais d'exploitation:</b>				
Frais de vente:				
Salaires des vendeurs	\$ 20,000.00			
Publicité	\$ 1,100.00			
Fournitures de magasin	\$ 350.00			
Frais de dépréciation, matériel de bureau	<u>\$ 120.00</u>			
<b>Total des frais de vente :</b>		\$ 21,750.00		
<b>Frais d'administration</b>				
Salaires du personnel de bureau	\$ 15,000.00			
Assurances	\$ 300.00			
Fournitures de bureau	\$ 200.00			
Frais de dépréciation, matériel de bureau	<u>\$ 100.00</u>			
<b>Total des frais d'administration</b>		<u>\$ 15,600.00</u>		
<b>Total des frais d'exploitation</b>			\$ 37,170.00	
<b>Profit d'exploitation</b>				<b>\$ 33,330.00</b>
<b>Frais Financier</b>				
Intérêt su hypothèque			<u>\$ 7,000.00</u>	
<b>Bénéfice avant impôt</b>				<b>\$ 26,330.00</b>
<b>Moins: Impôt sur le revenu</b>			<u>\$ 9,000.00</u>	
<b>Bénéfice Net</b>				<b><u>\$17,330.00</u></b>



## LA PRÉPARATION D'UN ÉTATS DES RÉSULTATS

NOM LÉGAL DE L'ENTREPRISE

États des Résultats

Pour la période se terminant le 31 décembre XXXX

### Le revenu brut

L'argent reçu avant déduction, de la vente de produit ou de service, moins les rendus et les rabais, peut aussi comprendre escompte. Ceci est composé avec les trois items suivants :

- 1) **Le revenu net** : Déterminé en soustrayant les rendus de rabais du revenu brut des rabais.
- 2) **Le coût des biens vendus** : Coût des matériaux et de la main d'œuvre utilisée pour construire le produit ou le service offert, le coût de sous-traitance ou coût des biens achetés pour la vente.
- 3) **Le bénéfice net** : Revenu net moins les coûts des biens vendus.

### Les frais d'exploitation

Composé des deux items suivants :

- 1) **Les frais de vente** : Tous les frais nécessaires à la mise en marché du produit ou du service, qui comprennent le personnel de vente, salaire et commission, promotion, publicité, frais de location de l'endroit réservé à la vente, téléphone, etc.
- 2) **Les frais administratifs** : Personnel de soutien, personnel administratif, personnel comptable, location de bureau, téléphone, service public, fournitures de bureau, dépréciation des actifs, etc.

### Le total des frais d'exploitation

Composé d'un item seulement :

- 1) **Le bénéfice d'exploitation**

### Les frais financiers

Composé des quatre items suivants :

- 1) **Les frais financiers**: Paiement d'intérêt
- 2) **Bénéfice avant impôt**: Bénéfices bruts moins les frais.
- 3) **Moins : Impôt sur le revenu**: Taux de taxe multiplié par les bénéfices avant impôt.
- 4) **Revenu Net (perte) après impôt**: Bénéfices avant impôt moins impôt sur le revenu.

## APPENDICE F

### LE BUDGET DE CAISSE

#### Qu'est-ce le budget de caisse?

Le Budget de caisse permet de connaître à tout moment la situation de votre trésorerie. Le budget révèle si l'entreprise a suffisamment de fonds pour rencontrer ces obligations financières pour le mois en cours. En un mot, ce budget identifie les entrées et sorties monétaires à tous les jours.

**BUDGET DE CAISSE – COMPAGNIE ABC POUR L'ANNÉE XXXX**

	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre	Total
<b>CRÉDIT</b>													
Encaisse (1)		900,00 \$	1 000,00 \$	1 200,00 \$	1 200,00 \$	1 800,00 \$	1 900,00 \$	1 600,00 \$	1 200,00 \$	1 400,00 \$	1 700,00 \$	1 500,00 \$	15 400,00 \$
Investissement personnel (2)	15 000,00 \$												15 000,00 \$
Emprunt bancaire (3)			600,00 \$										660,00 \$
Compte recevables (4)			2 700,00 \$	8 400,00 \$	9 600,00 \$	10 800,00 \$	10 000,00 \$	11 200,00 \$	9 800,00 \$	10 100,00 \$	10 700,00 \$	10 000,00 \$	93 300,00 \$
<b>TOTAL DE L'ENCAISSE</b>	15 000,00 \$	900,00 \$	4 300,00 \$	9 600,00 \$	10 800,00 \$	12 600,00 \$	11 900,00 \$	12 800,00 \$	11 000,00 \$	11 500,00 \$	12 400,00 \$	11 500,00 \$	124 300,00 \$
<b>DÉBIT</b>													
Achat d'équipement (5)			660,00 \$										660,00 \$
Loyer (6)	900,00 \$	900,00 \$	900,00 \$	900,00 \$	900,00 \$	900,00 \$	900,00 \$	900,00 \$	900,00 \$	900,00 \$	900,00 \$	900,00 \$	10 800,00 \$
Salaires (7)	1 800,00 \$	1 800,00 \$	1 800,00 \$	1 800,00 \$	2 400,00 \$	1 800,00 \$	1 800,00 \$	1 800,00 \$	1 800,00 \$	1 800,00 \$	2 400,00 \$	1 800,00 \$	22 800,00 \$
Votre salaire (8)	1 400,00 \$	1 400,00 \$	1 400,00 \$	1 400,00 \$	1 400,00 \$	1 400,00 \$	1 400,00 \$	1 400,00 \$	1 400,00 \$	1 400,00 \$	1 400,00 \$	1 400,00 \$	16 800,00 \$
Publicité / Relation public (9)	500,00 \$	500,00 \$	500,00 \$	500,00 \$	500,00 \$	500,00 \$	1 000,00 \$	500,00 \$	500,00 \$	1 000,00 \$	500,00 \$	500,00 \$	7 000,00 \$
Frais bancaire (10)	50,00 \$	50,00 \$	50,00 \$	50,00 \$	50,00 \$	50,00 \$	50,00 \$	50,00 \$	50,00 \$	50,00 \$	50,00 \$	50,00 \$	600,00 \$
Paieement d'emprunt (11)			50,00 \$	50,00 \$	50,00 \$	50,00 \$	50,00 \$	50,00 \$	50,00 \$	50,00 \$	50,00 \$	50,00 \$	500,00 \$
Développement professionnel (12)	300,00 \$					500,00 \$							800,00 \$
Services public (13)	250,00 \$	250,00 \$	250,00 \$	175,00 \$	125,00 \$	100,00 \$	100,00 \$	100,00 \$	125,00 \$	175,00 \$	250,00 \$	250,00 \$	2 150,00 \$
Intérêt sur prêt bancaire (14)			5,00 \$	5,00 \$	5,00 \$	5,00 \$	5,00 \$	5,00 \$	5,00 \$	5,00 \$	5,00 \$	5,00 \$	50,00 \$
Frais de machine bancaire (15)													
Frais ménagers (16)	225,00 \$	225,00 \$	225,00 \$	225,00 \$	225,00 \$	225,00 \$	225,00 \$	225,00 \$	225,00 \$	225,00 \$	225,00 \$	225,00 \$	2 700,00 \$
Frais de téléphone (17)	350,00 \$	350,00 \$	350,00 \$	350,00 \$	350,00 \$	350,00 \$	350,00 \$	350,00 \$	350,00 \$	350,00 \$	350,00 \$	350,00 \$	4 200,00 \$
Matériel de bureau (18)	300,00 \$	150,00 \$	150,00 \$	150,00 \$	75,00 \$	75,00 \$	75,00 \$	75,00 \$	150,00 \$	150,00 \$	150,00 \$	150,00 \$	1,650,00 \$
Achats des biens pour la vente (19)													
Maintenance et réparation (20)	200,00 \$	300,00 \$	300,00 \$	300,00 \$	400,00 \$	300,00 \$	400,00 \$	300,00 \$	300,00 \$	300,00 \$	300,00 \$	400,00 \$	3 800,00 \$
Dépenses de voyage et gas (21)	150,00 \$	300,00 \$	300,00 \$	150,00 \$	150,00 \$	150,00 \$	150,00 \$	150,00 \$	300,00 \$	300,00 \$	300,00 \$	150,00 \$	2 550,00 \$
Bail du véhicule (22)	550,00 \$	550,00 \$	550,00 \$	550,00 \$	550,00 \$	550,00 \$	550,00 \$	550,00 \$	550,00 \$	550,00 \$	550,00 \$	550,00 \$	6 600,00 \$
Dépenses des uniformes (23)													
Taxes (pas impôts) (24)													
Assurances (25)	255,00 \$	255,00 \$	255,00 \$	255,00 \$	255,00 \$	255,00 \$	255,00 \$	255,00 \$	255,00 \$	255,00 \$	255,00 \$	255,00 \$	3 060,00 \$
Autres dépenses (26)	50,00 \$	125,00 \$	125,00 \$	125,00 \$	75,00 \$	75,00 \$	75,00 \$	75,00 \$	125,00 \$	125,00 \$	125,00 \$	75,00 \$	1 175,00 \$
Permis et licence (27)	210,00 \$												210,00 \$
Provision de formation (28)													
Frais légaux et comptables (29)	700,00 \$												700,00 \$
Cotisations (30)												225,00 \$	225,00 \$
<b>TOTAL DES DÉBITS</b>	8 190,00 \$	7 155,00 \$	7 870,00 \$	6 985,00 \$	7 510,00 \$	7 285,00 \$	7 385,00 \$	6 785,00 \$	7 085,00 \$	7 635,00 \$	7 810,00 \$	7 335,00 \$	89 030,00 \$
Total des crédits pour le mois	15 000,00 \$	900,00 \$	4 300,00 \$	9 600,00 \$	10 800,00 \$	12 600,00 \$	11 900,00 \$	12 800,00 \$	11 000,00 \$	11 500,00 \$	12 400,00 \$	11 500,00 \$	124 300,00 \$
Total des débits pour le mois	8 190,00 \$	7 155,00 \$	7 870,00 \$	6 985,00 \$	7 510,00 \$	7 285,00 \$	7 385,00 \$	6 785,00 \$	7 085,00 \$	7 635,00 \$	7 810,00 \$	7 335,00 \$	89 030,00 \$
Encaisse net total pour le mois	6 810,00 \$	-6 255,00 \$	-3 570,00 \$	2 615,00 \$	3 290,00 \$	5 315,00 \$	4 515,00 \$	6 015,00 \$	3 915,00 \$	3 865,00 \$	4 590,00 \$	4 165,00 \$	
Total d'encaisse du mois d'avant	3 510,00 \$	10 320,00 \$	4 065,00 \$	555,00 \$	3 170,00 \$	6 460,00 \$	11 775,00 \$	16 290,00 \$	22 305,00 \$	26 220,00 \$	30 085,00 \$	34 675,00 \$	
<b>TOTAL</b>	10 320,00 \$	4 065,00 \$	555,00 \$	3 170,00 \$	6 460,00 \$	11 775,00 \$	16 290,00 \$	22 305,00 \$	26 220,00 \$	30 085,00 \$	34 675,00 \$	38 840,00 \$	

**BUDGET DE CAISSE – COMPAGNIE ABC POUR L'ANNÉE XXXX**

	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre	Total
<b>CRÉDIT</b>													
Encaisse (1)													
Investissement personnel (2)													
Emprunt bancaire (3)													
Compte recevables (4)													
<b>TOTAL DE L'ENCAISSE</b>													
<b>DÉBIT</b>													
Achat d'équipement (5)													
Loyer (6)													
Salaires (7)													
Votre salaire (8)													
Publicité / Relation public (9)													
Frais bancaire (10)													
Paieement d'emprunt (11)													
Développement professionnel (12)													
Services public (13)													
Intérêt sur prêt bancaire (14)													
Frais de machine bancaire (15)													
Frais ménagers (16)													
Frais de téléphone (17)													
Matériel de bureau (18)													
Achats des biens pour la vente (19)													
Maintenance et réparation (20)													
Dépenses de voyage et gas (21)													
Bail du véhicule (22)													
Dépenses des uniformes (23)													
Taxes (pas impôts) (24)													
Assurances (25)													
Autres dépenses (26)													
Permis et licence (27)													
Provision de formation (28)													
Frais légaux et comptables (29)													
Cotisations (30)													
<b>TOTAL DES DÉBITS</b>													
Total des crédits pour le mois													
Total des débits pour le mois													
Encaisse net total pour le mois													
Total d'encaisse du mois d'avant													
<b>TOTAL</b>													