



Plan d'affaires CBDC



Avant de vous lancer

Il existe plusieurs façons de démarrer une entreprise, mais tous les moyens de le faire ont des éléments en commun dont il vous faut tenir compte.

Temps

Combien de temps avez-vous à consacrer à l'élaboration de votre concept d'entreprise? En vous allouant le temps nécessaire, vous aurez plus de chances d'éviter de faire des erreurs qui pourraient vous être coûteuses plus tard.

Argent

Quel montant d'argent est à votre disposition? La plupart des entrepreneurs se rendent compte qu'ils ont besoin de plus de capitaux qu'ils n'avaient prévu. Les besoins en matière de financement varient d'une entreprise à l'autre. Vous devez vous assurer d'avoir accès à des fonds suffisants pour vous permettre de faire face à des situations imprévues afin d'éviter les problèmes de flux de trésorerie ou de manquer une bonne occasion d'affaires.

Expertise

Avez-vous les connaissances et les habiletés nécessaires pour faire de votre entreprise un succès? Sinon, il vous serait peut-être utile de suivre quelques cours ou de travailler dans le secteur d'activité qui vous intéresse jusqu'à ce vous ayez les

connaissances qu'il vous faut.

Tolérance aux risques

Quels genres de risques comporte votre projet d'entreprise? Vous devez faire une analyse honnête et lucide votre personnalité et de vos finances pour déterminer le niveau de risque que vous pouvez tolérer. Il se peut que cette analyse élimine certaines possibilités d'affaires à risque élevé.

Rentabilité financière

Votre entreprise vous permettra-t-elle de gagner adéquatement votre vie? Certaines personnes se lancent en affaires sans avoir une idée bien nette d'à quel point leur entreprise sera rentable. Prenez le temps de déterminer si vos revenus d'affaires seront suffisants pour justifier vos efforts et pour vous fournir le revenu dont vous avez besoin pour vivre.

Plaisir

Prendrez-vous plaisir à gérer votre entreprise? Cet aspect est très important, car être propriétaire d'une petite entreprise peut être difficile et exiger de longues heures. Vous aurez des défis et des jours difficiles à surmonter. Vous devrez vous engager pleinement et accepter de faire de nombreux sacrifices.

Considérations familiales

Votre entreprise aura-t-elle des effets négatifs sur votre famille? Le démarrage d'une entreprise exige de nombreux sacrifices en temps et en argent. Vous devez déterminer si vos économies ou les profits de votre entreprise seront suffisants pour offrir à votre famille un style de vie adéquat, surtout au début. Vous devrez aussi déterminer à quel point votre famille appuie votre projet d'entreprise. Sera-t-elle en mesure d'accepter les heures supplémentaires qu'il vous faudra y consacrer?

Aide professionnelle

Mieux vaut démarrer du bon pied. Avant de vous lancer, vous devez savoir qu'il vous faudra prendre de nombreuses et importantes décisions touchant des aspects juridiques, les impôts, les assurances, les finances, la tenue de livre et la comptabilité, l'embauche de personnel, etc. Ces décisions peuvent souvent être difficiles à prendre sans aide spécialisée. Par conséquent, vous devez consulter des professionnels comme des avocats, des comptables, des courtiers en assurances, professionnels ou agréés, conseillers financiers, directeurs de banque et agents du gouvernement afin d'obtenir les meilleurs conseils possible afin d'éviter de faire des erreurs qui pourraient vous causer bien des problèmes plus tard.

Étude du marché

La première chose qu'il vous faut faire lorsque vous envisagez de lancer une entreprise est de déterminer vos possibilités de réussite. Cela signifie qu'il vous faut poser des questions franches sur la demande potentielle pour votre produit, quel prix vous pouvez exiger et si ce que vous recevez en échange sera suffisant pour que votre entreprise en vaille le coût. Un plan de marketing vous aidera à trouver réponse à ces questions.

Bien qu'il n'existe pas deux plans de marketing identiques, la plupart visent à trouver réponse aux questions suivantes :

- Quel est le marché potentiel pour mon produit ou service?
- Qui sont mes clients, combien d'unités puis-je vendre et quel prix est-ce que je peux exiger?
- Qui seront mes fournisseurs et quels sont leurs prix? Quelles

modalités de crédits peuvent-ils m'offrir?

- Qui sont mes concurrents? Quels sont mes avantages concurrentiels?
- Comment est-ce que je vais m'y prendre pour mettre mon produit sur le marché et combien cela va-t-il me coûter?
- Est-ce que cette entreprise me rapportera un profit assez important pour justifier les sacrifices que j'aurai à faire?

Armé des réponses à ces questions, vous serez mieux en mesure de juger de la viabilité de votre idée d'entreprise.

Il est souvent assez facile d'obtenir les renseignements pour un plan de marketing. Par exemple, vous pouvez interviewer des clients potentiels ou les personnes qui travaillent déjà dans votre secteur d'activité. Les associations professionnelles et

commerciales peuvent vous être très utiles, car elles disposent de données approfondies sur leur secteur d'activité.

Vous pouvez accéder à des données sur le potentiel des secteurs d'activités et des marchés à partir de plusieurs publications et bases de données. (Une visite à la CBDC de votre région peut vous lancer sur la bonne voie.)

Ces plans sont des outils dynamiques qui vous seront utiles seulement si vous les modifiez au fur et à mesure qu'évolue votre entreprise. Au lieu de préparer un plan de marketing et de le ranger dans votre classeur, vous devriez le réexaminer de façon périodique en tenant compte des changements qui se sont produits dans votre entreprise et le mettre à jour. Votre plan pourra ainsi orienter et appuyer vos efforts de façon continue.

Planifier son entreprise

Une fois que vous avez terminé votre étude de marché, vous pouvez l'utiliser comme point de départ pour préparer l'élément de base le plus important de toute entreprise : le plan d'affaires.

Un plan d'affaires contribue de diverses façons au succès futur d'une entreprise. Il est nécessaire pour faire une demande de prêt, il sert d'outil pour mesurer les progrès de l'entreprise et il vous indique le point d'arrivée et comment y arriver.

Un plan d'affaires comprend généralement une description de votre entreprise et de son secteur d'activité. Cela comprend les fournisseurs, les clients et vos concurrents, les produits et services que vous comptez offrir, votre liste de prix et vos plans de production.

Vous devrez aussi donner un aperçu des possibilités qui s'offrent à vous et des défis que vous devrez surmonter, les ressources dont vous aurez besoin, vos plans d'expansion et vos énoncés financiers actuels et prévisionnels.

Planifier pour l'avenir

La planification est essentielle, non seulement dans les premières étapes de l'entreprise, mais aussi lorsqu'elle commencera à croître. La planification continue est nécessaire pour vous aider à éviter certains pièges qui accompagnent souvent la croissance.

Vous devrez envisager de préparer un plan des ressources humaines pour l'embauche et la gestion d'employés. Vous devrez penser à comment vous y prendrez pour trouver les employés ayant les habiletés et la formation nécessaires pour faire de votre entreprise un succès.

Vous devrez aussi tenir compte des nombreuses exigences juridiques et réglementaires ainsi que les questions d'impôt qui sont liées à avoir des employés à qui vous versez un salaire. Certaines de ces exigences relèvent des lois provinciales, comme les normes d'emploi, le salaire minimum, l'indemnisation en cas d'accident en milieu de travail et la santé et la sécurité au travail.

D'autres, comme l'assurance emploi, le Régime de pension du Canada et les impôts sur le revenu relèvent de lois fédérales. Pour obtenir des renseignements sur comment ces exigences toucheront votre entreprise, vous devrez communiquer avec les bureaux appropriés des gouvernements provincial et fédéral. Les comptables et les avocats peuvent aussi vous fournir ces renseignements.

La planification d'affaires est un processus continu. Nulle entreprise ne reste la même pendant bien longtemps. Vous devrez revoir votre plan d'affaires de façon périodique pour tenir compte des changements qui se produisent dans votre entreprise. Cela fera en sorte que votre plan d'affaires continuera de travailler pour vous. En révisant votre plan d'affaires, cela vous forcera de considérer votre entreprise et son environnement sous différents angles. Il se peut que vous pensiez à de nouveaux moyens d'augmenter vos revenus ou de réduire vos coûts.

Plan d'affaires

A. Introduction

1. Nom de l'entreprise : _____

Nom de la personne qui fait la demande :

(Veuillez fournir une pièce d'identité avec photo avec votre demande.)

2. S'agit-il d'une entreprise existante?

Nouvelle Existante Date d'établissement : _____

3. Type d'exploitation :

| | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Fabrication | <input type="checkbox"/> Vente en gros ou au détail |
| <input type="checkbox"/> Agriculture | <input type="checkbox"/> Construction |
| <input type="checkbox"/> Aquaculture/Pêche | <input type="checkbox"/> Transports |
| <input type="checkbox"/> Foresterie | <input type="checkbox"/> Secteur minier |
| <input type="checkbox"/> Tourisme | <input type="checkbox"/> Autre (préciser) _____ |

4. Adresse postale : _____
_____ Code postal _____

5. Numéros de téléphone : Résidence : _____ Travail : _____
Télécopieur : _____ Courriel : _____

6. Emplacement proposé : _____
(circulation, zonage, accès, stationnement, visibilité, coût)

7. Personne avec qui communiquer : _____
Téléphone : _____

8. Type d'entreprise aux termes de la loi :

| | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Constituée en société | <input type="checkbox"/> Propriétaire unique |
| <input type="checkbox"/> Partenariat | <input type="checkbox"/> Coopérative |
| <input type="checkbox"/> Incorporation future | |

9. Date d'incorporation : _____

2. Fournissez les dates approximatives pour l'acquisition d'équipement et de vos stocks, pour l'embauche du personnel, pour obtenir votre financement et pour mettre en place toute autre chose dont vous aurez besoin pour démarrer votre entreprise.

| Article | Date d'acquisition établie |
|--|----------------------------|
| | |
| Date du début de la construction : _____ | |
| Date du début de l'exploitation : _____ | |

Renseignements financiers

| 1. Fonds utilisés : | Source des fonds: |
|--|--|
| Terrain _____ \$ | CBDC _____ \$ |
| Édifice _____ \$ | Banque/ Caisse pop. _____ \$ |
| Équipement _____ \$ | Gouvernement provincial _____ \$ |
| Véhicules _____ \$ | BDC _____ \$ |
| Améliorations apportées par le locataire. _____ \$ | APECA _____ \$ |
| Stocks _____ \$ | Autre : _____ \$ |
| Fonds de roulement _____ \$ | Autre : _____ \$ |
| Divers _____ \$ | Contribution du propriétaire _____ \$ |
| Total _____ \$ | Total _____ \$ |

Avez-vous déjà fait une demande d'aide financière auprès du gouvernement fédéral ou provincial ou obtenu de l'aide financière de la part d'un de ces gouvernements ? Si oui, veuillez en fournir les détails.

2. De la liste des biens que vous avez mis à contribution, est-ce que certains ont été fournis en garantie à une institution financière?

Oui Non

Si oui, à laquelle? Pour quelle raison?

3. Est-ce qu'une partie de la part du propriétaire sera empruntée?

Oui Non

Si oui, de qui? _____

Garantie consentie : _____

Conditions : _____ Taux d'intérêt : _____

4. Veuillez répondre aux questions suivantes :

a. Avez-vous déjà fait faillite ou préparez-vous actuellement une demande de protection aux termes de la *Loi sur la faillite et l'insolvabilité*?

Oui Non

b. Avez-vous déjà fait l'objet de poursuite ou d'un avis introductif d'instance?

Oui Non

c. Êtes-vous actuellement garant d'un ou de plusieurs prêts?

Oui Non

d. Est-ce que vous-même ou votre entreprise devez des impôts impayés à l'Agence de revenu du Canada?

Oui Non

Si vous avez répondu oui à n'importe laquelle des questions ci-dessus, veuillez en donner les détails ci-dessous.

5. Veuillez fournir des devis pour l'achat de tout bien dont la liste figure au programme.

Résumé du marché

1. Produits et services

Veillez fournir une liste de tous les services et produits que vous comptez offrir, en donnant autant de détails possibles sur chacun. Si un produit ou service semblable existe dans votre zone commerciale, décrivez les avantages que présente votre entreprise (par ex. les prix, l'approvisionnement en matières brutes, transport, etc.)

2. Votre entreprise est-elle saisonnière?

Oui Non

3. Heures d'exploitation : _____

4. Est-ce que votre entreprise avancera du crédit? Si oui, à quelles conditions?

5. Clientèle typique

Qui sont vos clients?

Âge _____ Sexe _____ Revenu _____

Vos clients seront-ils d'autres entreprises ou proviendront-ils du grand public? Si vos clients sont d'autres entreprises, veuillez les nommer. Avez-vous en main des lettres d'intention? Veuillez les fournir, si possible.

6. Zone commerciale

Est-ce que tous vos revenus proviendront de votre localité ou attirerez-vous une clientèle des autres collectivités de la région? Expliquez.

7. Concurrence actuelle

Qui sont vos concurrents, où sont-ils installés et depuis combien de temps sont-ils en affaires? Décrivez leurs forces et leurs faiblesses.

8. Justification du marché

Pourquoi pensez-vous que la zone commerciale que vous avez choisie peut soutenir votre projet d'entreprise?

9. Publicité et promotion

Comment proposez vous faire la promotion de votre produit ou service? Fournissez le montant prévu pour la publicité et la promotion.

10. Fondement des prévisions

Avez-vous obtenu ces renseignements sur le marché d'une entreprise semblable? Vous êtes-vous fondé sur les normes du secteur d'activité? Avez-vous fait appel à une autre méthode? Veuillez expliquer.

Exigences en matière de personnel

1. Combien et quel type de nouveaux emplois comptez-vous créer?
- ___ temps plein ___ temps partiel ___ saisonnier

2. S'agit-il d'une entreprise existante? Si oui, combien et quel type d'employés actuels compte-t-elle?

Temps plein _____

Temps partiel _____

3. Personnel de gestion

Décrivez les responsabilités précises du personnel de gestion clé en ce qui a trait aux ventes, au marketing, à la tenue de livre, etc. Décrivez leurs expériences antécédentes pouvant être un atout pour votre entreprise.

IMPORTANT : Si vous avez obtenu les permis nécessaires ou avez soumis votre demande à l'organisme de réglementation approprié (par ex. le ministère de la Santé, le commissaire des incendies, le service d'aménagement de votre municipalité, le ministère des Services sociaux, des Forêts, des Pêches, de l'Environnement, du Tourisme, etc.)? Veuillez fournir une copie de tout permis exigé.

Renseignements financiers (à joindre en annexe)

1. États financiers historiques

Joignez les états financiers pour vos trois dernières années d'exploitation

2. États financiers pro forma

a. **Bilan** – Annuel et pour deux ans

b. **État des résultats** – Annuel et pour deux ans

c. **État des flux de trésorerie** – Projections mensuelles pour les deux premières années d'exploitation

d. **Chiffre des ventes nécessaires pour atteindre le seuil de rentabilité**

Explication des projections

Ventes : (Expliquez comment vous vous y êtes pris pour en arriver à vos chiffres de vente : c.-à-d. le pourcentage du marché total, le nombre d'unités vendues, le prix de vente, le nombre de vente par unité de temps (semaine, mois, année), etc.)

Coût des matériaux : (Directement liés au nombre d'unités vendues)

Salaires et avantages sociaux : (Fournir les montants liés au salaire et aux avantages sociaux du propriétaire de façon séparée)

Autres dépenses : (Justifiez les montants affichés pour chacune des catégories de dépenses et s'il s'agit de prévisions ou de coûts établis par devis. Assurez-vous que les intérêts et les frais bancaires soient conformes à la dette proposée qui figure dans votre demande de prêt.)

Autres revenus : Expliquez clairement la source de tout autre revenu et s'il s'agit d'un revenu ponctuel ou d'un revenu continu.)

Retraits et impôts : Si votre entreprise n'est pas incorporée, assurez-vous d'inclure le montant total des retraits d'argent effectués par le propriétaire ou tous les partenaires. Prévoyez aussi les impôts qui seront prélevés sur vos profits.)

Préparez des prévisions de trésorerie pour une période de 24 mois

| | Solde d'ouverture | Mois 1 | Mois 2 | Mois 3 | Mois 4 |
|--|-------------------|--------|--------|--------|--------|
| VENTES | | | | | |
| 1. Ventes (moins la TVH) | | | | | |
| 2. Autres revenus | | | | | |
| 3. Total des ventes | | | | | |
| RECETTES | | | | | |
| RENTRÉES D'ARGENT | | | | | |
| 4. Ventes au comptant | | | | | |
| 5. Créances reçues | | | | | |
| 6. Loan Proceeds Intérêts sur prêt consenti | | | | | |
| 7. Autres recettes | | | | | |
| 8. Autres recettes | | | | | |
| 9. Autres recettes | | | | | |
| 10. Total des recettes | | | | | |
| DÉPENSES | | | | | |
| SORTIES D'ARGENT | | | | | |
| 11. Coût des unités vendues | | | | | |
| 12. Publicité | | | | | |
| 13. Véhicule (essence, entretien, crédit bail) | | | | | |
| 14. Fournitures de bureau | | | | | |
| 15. Frais bancaires | | | | | |
| 16. Assurances (responsabilité, biens, véhicule) | | | | | |
| 17. Honoraires professionnels (légaux, comptables, enregistrement) | | | | | |
| 18. Loyer (bureaux/équipement) | | | | | |
| 19. Taxes et permis (TVH exclue) | | | | | |
| 20. Téléphone | | | | | |
| 21. Services publics | | | | | |
| 22. Salaires - employés | | | | | |
| 23. Avantages sociaux - employés | | | | | |
| 24. Retraits/salaires et avantages - propriétaire | | | | | |
| 25. Repayment of Terms Debt (P&I) Remboursement de la dette | | | | | |
| 26. Achat de biens fixes (TVH incluse) | | | | | |
| 27. Autres | | | | | |
| 28. Autres | | | | | |
| 29. Autres | | | | | |
| 30. Total des dépenses | | | | | |
| BILAN | | | | | |
| 31. Total des recettes (ligne 10) | | | | | |
| 32. Plus : Encaisse du mois précédent (ligne 35) | | | | | |
| 33. Résultat : Total de l'argent disponible | | | | | |
| 34. Moins : Total des dépenses (ligne 30) | | | | | |
| 35. Résultat : Solde bancaire de fermeture | | | | | |

Résultats prévisionnels – Année 1

Revenus :

| | \$ | % |
|--|--------------|--------------|
| Ventes | _____ | _____ |
| Autres revenus | _____ | _____ |
| TOTAL DES VENTES | _____ | _____ |
| MOINS : Coût des ventes | _____ | _____ |
| PROFIT BRUT | | |
| (Total des ventes – Coût des ventes) = | _____ | _____ |

Dépenses :

| | | |
|--------------------------------------|--------------|-----------|
| Publicité..... | _____ | \$ |
| Véhicule..... | _____ | \$ |
| Fournitures de bureau..... | _____ | \$ |
| Frais de services bancaires... | _____ | \$ |
| Assurances..... | _____ | \$ |
| Honoraires professionnels.... | _____ | \$ |
| Loyer..... | _____ | \$ |
| Taxes et permis..... | _____ | \$ |
| Téléphone..... | _____ | \$ |
| Services publics..... | _____ | \$ |
| Salaires et avantages sociaux.. | _____ | \$ |
| Retraits du propriétaire..... | _____ | \$ |
| Intérêts | _____ | \$ |
| Dépréciation..... | _____ | \$ |
| Autre :..... | _____ | \$ |
| Autre :..... | _____ | \$ |
| Autre :..... | _____ | \$ |
| Autre :..... | _____ | \$ |
| Autre :..... | _____ | \$ |
| Autre :..... | _____ | \$ |
| Autre :..... | _____ | \$ |
| Autre :..... | _____ | \$ |
| TOTAL DES DÉPENSES | _____ | \$ |
| Profit net (Perte nette)..... | _____ | \$ |
| _____ | \$ | |
| (Profit brut – Total des dépenses) | | |

Résultats prévisionnels – Année 1

ACTIF :

ACTIF À COURT TERME :

| | | |
|--|--|----|
| Encaisse..... | | \$ |
| Comptes clients | | \$ |
| Stocks..... | | \$ |
| Charges payées d'avance..... | | \$ |
| Autres actifs à court terme..... | | \$ |
| TOTAL DE L'ACTIF À COURT TERME.....(A) | | \$ |

IMMOBILISATIONS CORPORELLES :

| | | |
|---|--|----|
| Terrain(s)..... | | \$ |
| Édifice(s)..... | | \$ |
| Ameublement et agencements..... | | \$ |
| Véhicules..... | | \$ |
| Équipement..... | | \$ |
| Autres immobilisations..... | | \$ |
| TOTAL DES IMMOBILISATIONS CORPORELLES.....(B) | | \$ |
| TOTAL DE L'ACTIF..... (A+B) | | \$ |

PASSIF :

PASSIF À COURT TERME :

| | | |
|--|--|----|
| Dette bancaire..... | | \$ |
| Comptes fournisseurs et charges à payer..... | | \$ |
| Revenus sur l'impôt à payer..... | | \$ |
| Autres charges..... | | \$ |
| TOTAL DU PASSIF À COURT TERME.....(C) | | \$ |

DETTE À LONG TERME :

| | | |
|--|--|----|
| Hypothèques..... | | \$ |
| Prêts des actionnaires..... | | \$ |
| Autres dettes à long terme..... | | \$ |
| TOTAL DE LA DETTE À LONG TERME.....(D) | | \$ |

TOAL DU PASSIF.....(C+D) _____ \$

Valeur propre des actionnaires – du propriétaire.....(E) _____ \$

Total du passif + Valeur propre des actionnaires – du propriétaire (C+D+E) _____ \$

REMARQUE : (A+B) = (C+D+E)

Résultats prévisionnels – Année 2

ACTIF :

ACTIF À COURT TERME :

| | | |
|---|--|-----------|
| Encaisse..... | | \$ |
| Comptes clients | | \$ |
| Stocks | | \$ |
| Charges payées d'avance..... | | \$ |
| Autres actifs à court terme..... | | \$ |
| TOTAL DE L'ACTIF À COURT TERME.....(A) | | \$ |

IMMOBILISATIONS CORPORELLES :

| | | |
|--|--|-----------|
| Terrain(s)..... | | \$ |
| Édifice(s)..... | | \$ |
| Ameublement et agencements..... | | \$ |
| Véhicules..... | | \$ |
| Équipement..... | | \$ |
| Autres immobilisations..... | | \$ |
| TOTAL DES IMMOBILISATIONS CORPORELLES.....(B) | | \$ |
| TOTAL DE L'ACTIF..... (A+B) | | \$ |

PASSIF :

PASSIF À COURT TERME :

| | | |
|--|--|-----------|
| Dette bancaire..... | | \$ |
| Comptes fournisseurs et charges à payer..... | | \$ |
| Revenus sur l'impôt à payer..... | | \$ |
| Autres charges..... | | \$ |
| TOTAL DU PASSIF À COURT TERME.....(C) | | \$ |

DETTE À LONG TERME :

| | | |
|---|--|-----------|
| Hypothèques..... | | \$ |
| Prêts des actionnaires..... | | \$ |
| Autres dettes à long terme..... | | \$ |
| TOTAL DE LA DETTE À LONG TERME.....(D) | | \$ |

TOAL DU PASSIF.....(C+D) _____ \$

Valeur propre des actionnaires – du propriétaire.....(E) _____ \$

Total du passif + Valeur propre des actionnaires – du propriétaire (C+D+E) _____ \$

REMARQUE : (A+B) = (C+D+E)

Veillez fournir le nom de deux personnes qui n'habitent pas avec vous et avec qui nous pourrions communiquer pour obtenir des références.

Nom : _____

Adresse : _____

Téléphone : _____ Entreprise : _____

Nom : _____

Adresse : _____

Téléphone : _____ Entreprise : _____

Garanties offertes

| | |
|----------------------------|---|
| Terrain | |
| Emplacement | |
| Type de district | |
| Zonage | |
| Services | |
| Dimensions | |
| Prix d'achat | |
| Date d'achat | |
| Édifice | |
| Type | |
| Dimensions (pi) | |
| Surface (pi carrés) | |
| Sous-sol | |
| Nombre d'étages | |
| Dernière évaluation | |
| Équipement | N° de l'article Quantité N° du modèle Date d'achat |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| Autres | |
| Garantie(s) personnelle(s) | |
| | |

Renseignements personnels

| | | | | | | | |
|--|--------------------------|---------|------------------------|----------------------------|-------------------|------------|------------------|
| Nom | | Prénoms | | No d'assurance sociale | | Téléphone | |
| Adresse actuelle | | | | en location / propriétaire | | Code poste | |
| Adresse présente | | | | | | | |
| État matrimonial | | | No de dépendants + âge | | Date de naissance | | Votre occupation |
| Marié(e) ___ Célibataire ___ Conjoint(e) de fait ___ | | | | | | | |
| Employeur actuel | | Adresse | | | Téléphone | Durée | Salaire |
| Employeur précédent | | Adresse | | | Téléphone | Durée | Salaire |
| Nom de votre conjoint ou conjointe | | | | Date de naissance | | Occupation | |
| Employeur | NAS de votre conjoint(e) | | Adresse | | Téléphone | Durée | Salaire |

**AVOIRS (PERSONNELS) (SI VOUS ÊTRE MARIÉ(E) OU ÊTES CONJOINT(E) DE FAIT*
INCLURE LES AVOIRS DES DEUX PARTENAIRES)**

| | BANQUE | SUCCURSALE | NO DU COMPTE | MONTANT |
|--------------------|--------|------------|--------------|---------|
| FONDS EN CAISSE | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

| | ADRESSE / DESCRIPTION | PROPRIÉTAIRES ENREGISTRÉS | TITULAIRE DE L'HYPOTHÈQUE | DATE DE L'ACHAT | PRIX D'ACHAT | VALEUR ACTUELLE |
|---------------------------|--------------------------|------------------------------|------------------------------|-----------------|--------------|--------------------|
| BIENS IMMOBI- LIERS | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |

| | DESCRIPTION | VALEUR ACTUELLE |
|------------------|-------------|-----------------|
| AUTRES AVOIRS | | |
| | | |
| | | |

**DETTES (PERSONNELLES) (SI VOUS ÊTRE MARIÉ(E) OU ÊTES CONJOINT(E) DE FAIT*
INCLURE LES DETTES DES DEUX PARTENAIRES)**

| | NAME OF BANK | ADDRESS | TERMS | SECURITY | INTEREST RATE | BALANCE OWING |
|-------------------------|--------------|---------|-------|----------|---------------|---------------|
| PRÊTS BAN- CAIRES | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |

| | NOM DE LA BANQUE | ADRESSE | PAIEMENT MENSUEL | DATE D'ÉCHÉANCE | TAUX D'INTÉRÊT | SOLDE |
|---------------------|------------------|---------|---------------------|--------------------|----------------|-------|
| HYPOTHÈQUES ETC. | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |

| | DESCRIPTION | SOLDE |
|------------------|-------------------|-------|
| AUTRES DETTES | Cartes de crédit | |
| | Comptes de crédit | |
| | | |

* Un conjoint de fait ou une conjointe de fait est une personne avec qui vous avez une relation semblable au mariage.

ÉTATS FINANCIERS PERSONNELS

| BIENS | MONTANT | DETTES | MONTANT |
|---|---------|-------------------|---------|
| FONDS EN CAISSE (ARGENT) | | PRÊTS BANCAIRES | |
| VALEUR DE RACHAT D'UNE ASSURANCE-VIE | | HYPOTHÈQUES, ETC. | |
| BIENS IMMOBILIERS | | CARTES DE CRÉDIT | |
| AUTOMOBILE | | COMPTES DE CRÉDIT | |
| ACTIONS, OBLIGATIONS, ETC. (valeur liquide) | | AUTRES | |
| EFFETS PERSONNELS ET DOMESTIQUES | | AUTRES | |
| V.R., ÉQUIPEMENT, OUTILS | | TOTAL PARTIEL | |
| AUTRES | | VALEUR NETTE | |

TOTAL _____ \$

TOTAL _____ \$

| | Personne qui fait la demande - par mois - | Partenaire ou conjoint(e) - par mois - |
|--------------------------------|---|---|
| Sources de revenus réguliers : | | |
| Salaire | _____ \$ | _____ |
| Pensions | _____ \$ | _____ |
| Investissements | _____ \$ | _____ |
| Autres | _____ \$ | _____ |
| TOTAL | \$ _____ | \$ _____ |

TOUT AUTRE RENSEIGNEMENT QUE VOUS JUGEZ PERTINENT

JE CERTIFIE QUE LES RENSEIGNEMENTS QUE CONTIENNENT CES DOCUMENTS CONSTITUENT UNE DESCRIPTION COMPLÈTE DE MES AVOIRS, DE MES DETTES ET DE MES SOURCES DE REVENUS RÉGULIERS.

DATE : _____

SIGNATURE : _____

DATE : _____

SIGNATURE : _____

Liste de la machinerie, de l'équipement, des appareils fixes et de l'ameublement (existants et projetés)

(Nom de l'entreprise)

| Numéro de l'article | Quantité | Description (inclure le nom de fabricant, la capacité de la pièce d'équipement, etc.) | Numéro du modèle | Année | | Prix d'achat | Remarques (par ex. condition de l'équipement, etc.) |
|---------------------|----------|--|------------------|-------------|-------|--------------|--|
| | | | | Fabrication | Achat | | |
| | | | | | | \$ | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |

** Si possible, ajouter en annexe les caractéristiques de produit du fabricant, des brochures, etc.

Questionnaire environnemental

EMPLACEMENT :

DESCRIPTION:

VEUILLEZ LIRE **LES DEUX** LISTES DE CONTRÔLE CI-DESSOUS ET COCHER TOUTE ACTIVITÉ QUI POURRAIT FAIRE PARTIE DE VOTRE PROPOSITION.

Partie 1 : LISTE DES EXCLUSIONS : Le projet se limitera-t-il aux activités de cette liste seulement? (cocher les activités appropriées)

| | |
|--------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> | Achat d'équipement de bureau ou d'équipement qui ne produit pas d'émissions gazeuses, liquides ou solides |
| <input type="checkbox"/> | Mise au point d'une technologie dans un laboratoire ou une usine déjà en place |
| <input type="checkbox"/> | Études (marketing, faisabilité, etc.) |
| <input type="checkbox"/> | Activités de marketing |
| <input type="checkbox"/> | Affectation d'un apprenti ou d'un travailleur auprès d'une entreprise existante |

| | |
|--------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> | Productivité |
| <input type="checkbox"/> | Modernisation d'un édifice (y compris une expansion de moins de 10 % ou l'installation d'équipement de cuisine dans un restaurant ou une auberge) |
| <input type="checkbox"/> | Construction d'un édifice de moins de 100 mètres carrés et de moins de 5 mètres de haut, à plus de 30 mètres d'un cours d'eau ou de l'océan |
| <input type="checkbox"/> | Resurfacement ou pavage d'un chemin existant |

PARTIE 2 : LISTE DES ACTIVITÉS : Une ou plusieurs des activités suivantes feront-elles partie du projet? (cocher toutes les activités appropriées)

| | |
|--------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> | Usine de traitement des eaux ou des eaux usées (sans de raccordement aux systèmes existants) |
| <input type="checkbox"/> | Construction de chemin (mais non le pavage de chemins existants) |
| <input type="checkbox"/> | Construction d'un pont ou d'un ponceau au-dessus d'un cours d'eau |
| <input type="checkbox"/> | Construction d'un édifice, d'un entrepôt ou d'une usine ou l'expansion de l'une de ces structures de plus de 10 % du bâtiment existant |
| <input type="checkbox"/> | Construction ou terrassement de pentes abruptes |
| <input type="checkbox"/> | Essouchement ou excavation de sol ou de sols contaminés |
| <input type="checkbox"/> | Travaux effectués à moins de 30 mètres d'un cours d'eau ou dans un cours d'eau (étang, lac, rivière, ruisseau, estuaire ou océan) |
| <input type="checkbox"/> | Travaux effectués à moins de 30 mètres d'une terre humide ou dans une terre humide (tourbière, fen, marais, marécage, marais salant) |
| <input type="checkbox"/> | Permis du ministère des Pêches et des Océans |
| <input type="checkbox"/> | Déblaiement de terrain |
| <input type="checkbox"/> | Construction or renovation of a laboratory |

| | |
|--------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> | Entreposage ou utilisation de carburants, de produits chimiques ou de matières inflammables ou déclassement d'un lieu d'entreposage |
| <input type="checkbox"/> | Émissions industrielles dans l'air (mais non émises par les appareils de chauffage domestiques) |
| <input type="checkbox"/> | Déchets industriels 9liquides ou solides) |
| <input type="checkbox"/> | Construction d'un quai |
| <input type="checkbox"/> | Dragage, élimination de matériaux dragués ou remblaiement des rives |
| <input type="checkbox"/> | Nettoyage ou amélioration d'une rivière |
| <input type="checkbox"/> | Exploitation minière |
| <input type="checkbox"/> | Écotourisme (excursion en bateau, observation des baleines, pourvoirie de canotage, tourisme d'aventure) |
| <input type="checkbox"/> | Aménagement linéaire (chemin, sentiers, ligne de transmission d'énergie, pipeline, câble sous-marin) |
| <input type="checkbox"/> | Aménagement adjacent à un lieu patrimonial (parc national pou pr ovincial, réserve faunique, site historique) |

PARTIE 3 : COMMENTAIRES

Signature : _____

Date : _____

Consentement quant à l'utilisation du courrier électronique

Je, soussigné(e), consens à ce que la CBDC se serve de courrier électronique pour le transfert ou la divulgation à une tierce partie de mes renseignements personnels, y compris mes renseignements financiers. Je sais que le courrier électronique n'est pas complètement sécuritaire et que des copies de mes renseignements personnels peuvent être conservés par mon fournisseur de services Internet ou celui de la CBDC.

_____ (signature)
_____ (imprimer vos nom et prénom)
_____ (date)