

BILAN PERSONNEL

Nom, prénom du promoteur : Nom de l'entreprise : Adresse :			Date de naissance : Numéro de téléphone : État civil :								
							Revenu global de la dernière année :	En date du :			
							ACTIF		PASSIF		
	Solde ou valeur			Versement mensuel	Solde						
Argent en main		Emprunts (détaillez)									
Dépôts : Nom de l'institution (caisse, banque, autres)		Compagnie de crédit, pa Visa Master Card Autres (spécifie									
Actions (valeur en bourse)		Marge de crédit personr	nelle Limite de : \$								
REER :		Impôts ou taxes exigible	es								
Automobile(s) (valeur marchande) Année : Marque : Année : Marque :		Prêt automobile (Concessionnaires ou instifinancières) :	itutions								
Immeuble (Évaluation municipale) Valeur totale (Remplir tableau plus bas pour détails)		Hypothèque(s) tota	le(s):								
Autres éléments de l'actif (précisez)											
		TOTAL PARTIEL Avoir net (total actif moins total partiel)									
TOTAL ACTIF		TOTAL PASSIF ET AVOIR NET									



Hypothèque	Description : - adresse - nombres de logements - âge du bâtiment	Évaluation municipale	Solde de l'hypothèque (capital restant)	Remboursement mensuel	Revenu brut annuel (si immeuble à revenu)				
1-									
2-									
3-									
4-									
Autres informations : Je déclare N'avoir jamais fait faillite par le passé. Avoir déjà fait faillite par le passé pour les raisons suivantes :									
Je déclare Ne pas avoir de casier judiciaire. Avoir détenu au moment présent ou dans le passé un casier judiciaire pour les raisons suivantes :									
Je certifie que les renseignements contenus dans le présent document sont véridiques et complets.									
Signature :			Date :						
Notes explicat	ives:								
Ce tableau vous permet de prendre connaissance de votre avoir et d'étudier les possibilités d'investissement personnel dans votre projet. Il est établi avant le transfert d'argent comptant et d'actifs personnels au projet. Il pourra aussi vous servir lors de votre démarche de financement auprès d'institutions financières. Il importe qu'il soit donc récent et complet. Comme tout bilan,									

la partie «actif» doit être équilibrée par la partie «passif». Il est important que chacun des promoteurs remplisse son propre bilan personnel. Des copies supplémentaires sont disponibles auprès de votre conseiller.