



# VOTRE GUIDE DE LA PETITE ENTREPRISE



# TABLE DES MATIÈRES

Votre guide de la petite entreprise est conçu pour vous aider à lancer et à faire croître votre entreprise. Il vous aidera à déterminer les étapes que vous devez franchir avant, pendant et après le lancement de votre petite entreprise.

## DEVENIR ENTREPRENEUR

01

Lancer une entreprise est difficile. Certains traits de personnalité et certaines habiletés augmentent vos chances de réussir.

## OBTENIR DES CONSEILS

02

Ressources additionnelles pour planifier et faire croître votre entreprise.

## STRUCTURE DE L'ENTREPRISE

04

Selon la structure de votre entreprise, vous devez peut-être l'enregistrer pour l'exploiter en Ontario.

## ÉLABORER UN PLAN D'ENTREPRISE

06

La rédaction d'un plan d'entreprise est une étape essentielle à franchir pour lancer votre propre entreprise.

## RÉALISER UNE ÉTUDE DE MARCHÉ

07

L'étude de marché vous aide à comprendre l'industrie et le marché au sein desquels vous exploiterez votre entreprise.

## RÉDIGER UN PLAN DE MARKETING

08

Le plan de marketing est un outil puissant permettant de cerner les moyens de rendre votre entreprise profitable.

## EXAMINER LA RÉGLEMENTATION

09

Toute entreprise, qu'elle soit grande ou petite, est assujettie à des lois et à des règlements.

## COMPRENDRE LES EXIGENCES FISCALES

11

Vous avez la responsabilité de facturer, de percevoir et de verser les taxes et impôts appropriés lorsque vous exploitez une entreprise en Ontario.

## CRÉER UN PLAN FINANCIER

13

L'évaluation du coût de l'établissement et de l'exploitation de votre entreprise vous aide à déterminer le capital dont vous avez besoin.

## ÉTABLIR UNE PRÉSENCE EN LIGNE

14

Un site Web intéressant accroîtra l'intérêt de la clientèle et les ventes éventuelles.



© Communauté de ville de St. Catharines

# DEVENIR ENTREPRENEUR

01

Les petites entreprises représentent un segment important de l'économie de l'Ontario. Chaque année, des milliers d'Ontariennes et d'Ontariens lancent leur propre entreprise et entrent dans le monde de l'entrepreneuriat.

L'entrepreneuriat est une option de carrière enthousiasmante et enrichissante. Les entrepreneurs sont des agents de changement. Ces personnes voient les problèmes et les défis comme des possibilités. Elles appliquent des idées pour profiter de ces possibilités et mobilisent des ressources pour créer un nouveau produit ou service.

Il y a plusieurs types d'entrepreneurs. Certains sont axés sur la « rue principale » : ils veulent fournir des biens ou des services à leur collectivité. D'autres préfèrent faire croître leurs entreprises. D'autres encore veulent concilier profit et incidence sociale positive. Il y a des entrepreneurs dans les cabinets médicaux, les jeunes entreprises de technologies et les entreprises sociales. Tous ces entrepreneurs sont différents, mais chacun peut bénéficier d'un réseau de soutien pour lancer ou développer son entreprise.

Le [Réseau ontarien des entrepreneurs](#) (ROE), un des écosystèmes d'entrepreneuriat les plus complets d'Amérique du Nord, fournit un soutien aux nouvelles entreprises et à celles qui veulent croître. À partir de plus de 90 bureaux répartis en Ontario, les membres du ROE offrent des ressources, des programmes et des services adaptés pour aider les entrepreneurs de la province.

Moins vous passez de temps à trouver les programmes et les services ou à y accéder, plus vous pouvez en consacrer à la tâche d'exploiter votre entreprise.

Le présent guide est votre premier pas vers le lancement et l'exploitation de votre entreprise.

## LES 10 PRINCIPAUX TRAITS DE PERSONNALITÉ DE L'ENTREPRENEUR :

- confiance en soi;
- autonomie et motivation personnelle;
- ambition;
- discipline et organisation;
- débrouillardise;
- souplesse;
- minutie;
- ardeur au travail et engagement;
- réalisme;
- détermination et persévérance.

Remplissez cette [autoévaluation](#) pour déterminer si l'entrepreneuriat vous convient.



## 02 OBTENIR DES CONSEILS

### ROE

Le [Réseau ontarien des entrepreneurs](#) (ROE) offre beaucoup de services pour aider un grand éventail de clients d'affaires, du commerce de la rue principale à l'innovateur en technologie, du magasin local aux chaînes internationales.

Les centres d'encadrement des petits entrepreneurs fournissent des programmes et des services aux « entrepreneurs de la rue principale » qui souhaitent lancer ou faire croître une petite entreprise.

Les centres d'innovation régionaux aident l'entreprise nouvelle ou existante basée sur la technologie à commercialiser ses produits et à croître.

Les Services consultatifs auprès des entreprises aident les propriétaires d'entreprise à assurer stratégiquement la croissance de leur compagnie.

Ce réseau de centres régionaux vous offrira une gamme complète de ressources pour planifier, lancer ou développer votre entreprise. Vous pouvez également rencontrer des experts, obtenir du soutien en ligne pour l'entreprise et bénéficier du mentorat d'entrepreneurs prospères.

### RESSOURCES ADDITIONNELLES

[ServiceOntario](#) offre une ligne d'information concernant tous les services du gouvernement de l'Ontario.

[Entreprises Canada Ontario](#) offre aussi des renseignements pertinents pour aider les entrepreneurs de l'Ontario à s'engager sur la voie du développement d'une entreprise fructueuse. Téléphonnez à ECO au 1 888 576-4444.

Utilisez la [recherche avancée de noms commerciaux](#) pour déterminer si un nom commercial a été enregistré auprès du gouvernement de l'Ontario.

[PerLE](#) est un guichet unique en ligne qui donne aux particuliers l'accès à la liste complète des licences et des permis exigés par tous les paliers d'administration pour lancer et exploiter une entreprise.

[Futurpreneur Canada](#) aide les jeunes entrepreneurs à chaque étape franchie par l'entreprise en leur fournissant des compétences, du financement, du mentorat et des ressources.

[Industrie Canada](#) offre une liste de programmes et de services canadiens à l'intention des entreprises.

### BASES DE DONNÉES ET RÉPERTOIRES

Pour l'acheteur qui cherche des fournisseurs :

ThomasNet [www.thomasnet.com](http://www.thomasnet.com) (en anglais).

Pour trouver des produits ou des fournisseurs industriels internationaux, ou encore une compagnie par son nom :

[www.globalitrade.net](http://www.globalitrade.net)



Pour chercher des produits et services industriels et de fabrication au Canada :

Canadian Trade Index – [www.ctidirectory.com](http://www.ctidirectory.com) (en anglais).

Moteur de recherche de produits industriels :

Répertoire commercial canadien de Fraser – [www.frasers.com](http://www.frasers.com) (en anglais).

## RESSOURCES LIÉES À L'IMPORTATION ET À L'EXPORTATION

L'[Agence des services frontaliers du Canada](#) offre un guide détaillé sur la façon d'importer des marchandises commerciales au Canada.

L'[Agence canadienne d'inspection des aliments](#) peut vous fournir des renseignements sur les bonnes pratiques d'importation.

[Exportation et développement Canada](#) offre aux exportateurs canadiens du financement et des services d'assurance et de cautionnement ainsi que des conseils experts sur les marchés étrangers.

[Affaires étrangères et Commerce international Canada](#) vous offre de l'information sur le pays où vous prévoyez exporter.

Le [ministère du Développement économique, de l'Emploi et de l'Infrastructure de l'Ontario](#) offre de l'information aux compagnies qui cherchent à déterminer les nouveaux débouchés et à trouver de nouveaux clients sur les principaux marchés du monde entier.

Le [Service des délégués commerciaux du Canada](#) offre un guide pas-à-pas conçu pour vous aider à comprendre les marchés internationaux et les moyens que votre entreprise peut employer pour y faire des affaires. Il explique particulièrement les principes généraux de l'exportation et décrit la façon dont les entreprises procèdent habituellement pour concevoir des stratégies d'exportation adaptées à leurs besoins.

## AUTRES

[Entrepreneur Magazine](#) (en anglais) offre de l'information et des conseils aux entrepreneurs.

Le [Conseil canadien des normes](#) offre de l'information sur les normes et les exigences techniques qui peuvent s'appliquer à vos produits.





## 04 STRUCTURE DE L'ENTREPRISE

Une fois que vous avez décidé de lancer une entreprise, vous devez en déterminer la structure. La structure de l'entreprise varie selon que vous l'exploitez vous-même ou en partenariat avec d'autres personnes.

### FORMES D'ORGANISATION D'ENTREPRISE

#### 1. ENTREPRISE PERSONNELLE

L'entreprise personnelle est exploitée par un particulier. Bien qu'elle puisse être relativement facile à exploiter, il faut souligner que le propriétaire assume la responsabilité de toutes les dettes de l'entreprise.

L'entreprise personnelle peut être enregistrée auprès de [ServiceOntario](#).

Le [centre d'encadrement des petits entrepreneurs](#) de votre localité peut aussi vous aider à enregistrer votre entreprise.

Si vous exercez vos activités commerciales sous votre prénom et votre nom de famille seulement, vous n'avez pas à enregistrer votre entreprise.

#### 2. SOCIÉTÉ EN NOM COLLECTIF

La société en nom collectif comporte une convention verbale ou écrite liant deux ou plusieurs parties, ou des accords complexes liant des particuliers, des personnes morales, des sociétés en nom collectif ou d'autres structures commerciales.

Peu importe le type de société en nom collectif, chaque associé a droit à une part des profits et peut subir des pertes. Les contributions à la société peuvent varier. Certains associés apportent des fonds, alors que d'autres contribuent des habiletés, du travail, des biens ou une combinaison de ceux-ci. Il faut clairement décrire et documenter le contrat de société pour assurer la réussite de la société en nom collectif.

Vous pouvez enregistrer votre société en nom collectif par l'intermédiaire de [ServiceOntario](#) ou de votre [centre d'encadrement des petits entrepreneurs](#).

Adressez toute question sur l'enregistrement à ServiceOntario au 1 800 565 1921.

#### 3. PERSONNES MORALES

La personne morale est une entité juridique distincte qui appartient aux actionnaires. La responsabilité est assumée par la personne morale, et non par les actionnaires. Les propriétaires transfèrent des capitaux et reçoivent en contrepartie un intérêt dans la personne morale sous forme d'actions.

L'établissement d'une personne morale est plus complexe : une [recherche de dénomination sociale NUANS](#) est nécessaire pour évaluer la disponibilité de la dénomination sociale proposée.

Vous pouvez constituer votre entreprise en personne morale au palier provincial ou fédéral.



### Constitution au palier provincial

[ServiceOntario](#), ou composez le 1 888 745-8888.

### Constitution au palier fédéral

[Corporations Canada](#), ou composez le 613 941-9042.

**CONSEIL : Il est utile d'obtenir des conseils professionnels avant de constituer une entreprise en personne morale.**

## 4. COOPÉRATIVES

La coopérative est une personne morale organisée et contrôlée par ses membres. On peut lui donner un but lucratif ou non lucratif. À titre de personne morale, elle peut être enregistrée au palier provincial ou fédéral et comporte ses propres avantages et inconvénients.

La coopérative a une responsabilité limitée et les profits sont distribués aux membres. Elle est contrôlée démocratiquement (un membre, une voix). Les membres règlent les conflits.

Cliquez sur [coopératives](#) pour obtenir des renseignements supplémentaires ou appelez à Entreprises Canada Ontario sans frais au **1 888 576-4444**.

## ENTREPRISE SOCIALE

Une entreprise à vocation sociale est une entreprise qui utilise ses stratégies opérationnelles pour optimiser son incidence sociale ou environnementale. Différentes structures sont possibles pour une telle entreprise : entreprise personnelle, société en nom collectif, personne morale, coopérative ou société sans but lucratif.

## EXIGENCES RELATIVES AUX PERMIS ET AUX LICENCES

05

Selon la nature de votre entreprise, l'administration municipale ou le gouvernement provincial ou fédéral peut exiger un permis ou une licence.

Des permis municipaux sont délivrés relativement au zonage, aux commerces, aux inspections de salubrité locales, etc. Communiquez avec le bureau de votre municipalité pour en savoir plus.

En général, c'est la division du bâtiment et des permis qui délivre et administre les permis et les licences et qui applique les autres règlements municipaux.

Il existe des licences et des permis provinciaux qui sont délivrés uniquement si vous réussissez un examen, par exemple le permis autorisant l'exercice d'un métier, la vente d'alcool ou l'exploitation d'une garderie.

Les licences fédérales s'appliquent généralement à l'étiquetage des aliments, aux importations et aux exportations, etc.

L'Ontario compte près de 10 000 entreprises à vocation sociale, qui selon les estimations emploient quelque 160 000 personnes. Pour en savoir plus à ce sujet, cliquez sur [Ontario.ca/entreprisesociale](http://Ontario.ca/entreprisesociale).



## 06 ÉLABORER UN PLAN D'ENTREPRISE

La rédaction d'un plan d'entreprise est une étape essentielle à franchir pour lancer votre propre entreprise. En examinant chaque aspect de votre entreprise, vous augmentez vos chances de réussir.

Les [centres d'encadrement des petits entrepreneurs](#), qui font partie du Réseau ontarien des entreprises, peuvent vous aider à élaborer un plan d'entreprise.

### QU'EST-CE QU'UN PLAN D'ENTREPRISE?

Le plan d'entreprise est l'itinéraire par rapport auquel vous pouvez mesurer vos progrès.

Il devrait être concis, complet et d'apparence professionnelle. Une description claire de votre projet vous aidera à déterminer si vous êtes prêt à lancer une entreprise.

En général, le plan d'entreprise répond aux questions suivantes :

- Que fera votre entreprise? Quels produits ou services fournira-t-elle?
- Où sera-t-elle située? Quelles régions géographiques desservira-t-elle?
- Comment sera-t-elle exploitée au quotidien?
- Comment réussira-t-elle à soutenir la compétition dans son industrie?
- Comment commercialiserez-vous vos produits ou vos services pour attirer les clients?
- Quelles sont vos prévisions financières quant aux revenus et aux dépenses? Quelle est votre propre situation financière?

- Quels sont les risques de l'entreprise et comment les gèrerez-vous?

Le modèle de plan d'entreprise simplifié, avec ses divers éléments, qui figure à l'annexe A vous aidera à formuler votre projet d'entreprise.

### QUAND DEVRIEZ-VOUS PRÉPARER VOTRE PLAN D'ENTREPRISE?

Le plus tôt sera le mieux. Le fait de commencer à rédiger votre plan vous aidera à faire des recherches complètes sur votre projet et à bien l'évaluer. De plus, les investisseurs éventuels, y compris les banques, voudront voir un sommaire écrit de toutes les activités de l'entreprise que vous proposez.

### QUI DEVRAIT PRÉPARER LE PLAN D'ENTREPRISE?

Vous! Le meilleur plan d'entreprise est celui qui est préparé par la personne qui lance l'entreprise. Réfléchissez avec soin aux éléments de votre plan d'entreprise afin de bien comprendre ce que vous devez faire pour réussir.

Montrez votre plan d'entreprise à d'autres personnes pour obtenir leurs conseils. L'aide de gens d'affaires expérimentés peut être utile. Parlez à des entrepreneurs prospères, à votre banquier ou à votre comptable. N'hésitez pas à réviser votre première ébauche.



Gracieuseté de ville de St. Catharines

# RÉALISER UNE ÉTUDE DE MARCHÉ

07

L'étude de marché est le fondement de votre plan d'entreprise – elle vous permet de comprendre l'industrie et le marché au sein desquels vous exploiterez votre entreprise. Elle vous aide également à déterminer la faisabilité de votre projet. Une bonne étude de marché vous donne des renseignements sur l'industrie, y compris de l'information détaillée sur vos clients éventuels, vos fournisseurs et vos concurrents.

Le centre d'encadrement des petits entrepreneurs de votre localité a des ressources gratuites qui vous aideront à réaliser votre étude de marché. Vous pouvez aussi visiter le site [Entreprises Canada Ontario](https://www.entreprisescanada.com).

Votre étude de marché devrait répondre aux questions suivantes :

- Qui sont vos clients? Tenez compte des facteurs suivants : âge, sexe, état matrimonial, revenu, antécédents, emplacement, profession, style de vie, valeurs, vie familiale, scolarité, etc.
- Que veulent vos clients? Quels éléments et avantages veulent-ils obtenir de vous ou de votre produit?
- Quand vos clients achètent-ils? Tous les jours, une fois par semaine, par mois ou par saison, ou encore à l'occasion? Y a-t-il des tendances saisonnières ou cycliques?
- Comment vos clients achètent-ils? Magasinent-ils pour trouver le meilleur prix? Paient-ils en espèces ou

avec une carte de crédit? Lisent-ils ou écoutent-ils les publicités?

- Pourquoi vos clients achètent-ils? Pour l'investissement ou le statut, par fierté, pour rester à la mode ou par impulsion?
- Où se situent vos clients?
- Quelle est la taille de votre marché cible? Tenez compte du nombre de clients éventuels, des achats annuels de produits ou de services, de la région géographique et de la croissance prévue du marché.
- Quelles sont vos prévisions quant à votre part du marché? Quel pourcentage du marché prévoyez-vous capturer?
- Quelles sont les tendances relatives aux consommateurs ou aux clients? Qui prend la décision d'acheter?





## 08 RÉDIGER UN PLAN DE MARKETING

Un bon plan de marketing est un outil puissant permettant de cerner les moyens de rendre votre entreprise profitable. Le plan de marketing porte sur le prix, le produit, l'emplacement, la promotion, le conditionnement et le positionnement. Assurez-vous que votre plan de marketing soit logique et soit fondé sur les renseignements que vous avez recueillis au moyen de votre étude de marché.

Transformez votre plan de marketing en un document évolutif qui guidera votre façon de communiquer avec vos clients, de commercialiser vos produits ou vos services, de capturer une part du marché et de renforcer votre marque.

### PRODUITS OU SERVICES OFFERTS

- Quels produits ou services vendez-vous?
- Quelles sont les caractéristiques uniques ou innovatrices?
- Quelle est la diversité et la qualité des produits ou des services que vous vendez?
- Sont-ils compatibles avec l'image de votre entreprise?
- Sont-ils compatibles avec les préférences des consommateurs?

### EMPLACEMENT

- Où vous situerez-vous? Où vendrez-vous?
- Votre emplacement est-il important pour vos clients?
- Votre emplacement est-il compatible avec votre image?
- Votre emplacement offre-t-il l'exposition, la commodité et le professionnalisme?

- Comment mettez-vous vos produits ou vos services sur le marché?

### STRATÉGIE D'ÉTABLISSEMENT ET DE MAJORATION DES PRIX

- Quelle est votre stratégie d'établissement des prix?
- Comment prévoyez-vous établir des prix tout en demeurant compétitif?
- Offrirez-vous des remises et, dans l'affirmative, quelle est votre structure de remise?

### PROMOTION

- Comment vendez-vous vos produits ou vos services? Comment les annoncez-vous?
- Quels sont vos objectifs de promotion?
- Combien ces activités de promotion coûteront-elles?
- Quel est le calendrier de ces activités de promotion?

### CONDITIONNEMENT

- Quel message voulez-vous envoyer avec votre conditionnement?
- Comment conditionnerez-vous votre produit ou votre service? Quelle image voulez-vous projeter?

### POSITIONNEMENT

- Pourquoi les clients choisiront-ils votre entreprise plutôt que les concurrents?



# EXAMINER LA RÉGLEMENTATION

09

Toute entreprise, qu'elle soit grande ou petite, est assujettie à des lois et à des règlements. Certains sont adoptés par la municipalité, d'autres par le gouvernement provincial ou fédéral et d'autres encore, par des organismes de réglementation chargés de veiller à ce que les produits et les services vendus soient conformes aux normes en vigueur, notamment en matière de sécurité.

Voici des règles qui pourraient s'appliquer à votre entreprise :

## NORMES D'EMPLOI

La Loi de 2000 sur les normes d'emploi fixe les normes minimales que l'employeur et l'employé doivent respecter. Elle porte sur les heures de travail, le salaire minimum, la rémunération des heures supplémentaires, l'indemnité de vacances et les jours fériés obligatoires. Pour en savoir plus, téléphonez au centre d'information du Programme des normes d'emploi du ministère du Travail de l'Ontario, au **1 800 531-5551**.

## RETENUES SUR LA PAIE

L'employeur doit retenir et verser à l'Agence du revenu du Canada les cotisations de ses employés au Régime de pensions du Canada (RPC) et à l'assurance-emploi, ainsi que leur impôt sur le revenu, le cas échéant. Pour en savoir plus, appelez la ligne de renseignements pour les entreprises de l'Agence du revenu du Canada au **1 800 959-5525**.

Les travailleurs autonomes doivent verser leur cotisation au RPC et payer leur impôt sur le revenu. Pour en savoir plus ou pour recevoir la trousse de l'Agence du revenu du Canada à l'intention de l'employeur, composez le **1 800 959-5525**.

Si vous êtes travailleur autonome, vous pourriez

aussi être admissible à l'inscription aux fins des prestations d'assurance-emploi. Visitez : <http://www.servicecanada.gc.ca/eng/sc/ei/sew/index.shtml>

## COMMISSION DE LA SÉCURITÉ PROFESSIONNELLE ET DE L'ASSURANCE CONTRE LES ACCIDENTS DU TRAVAIL

Si vous employez des travailleurs à temps plein ou à temps partiel ou de façon temporaire dans une industrie ou une entreprise visée par la Loi de 1997 sur la sécurité professionnelle et l'assurance contre les accidents du travail, vous devez vous inscrire auprès de la Commission de la sécurité professionnelle et de l'assurance contre les accidents du travail (CSPAAT) dans les 10 jours de l'embauche de votre premier travailleur. Le travailleur autonome peut choisir de cotiser ou non à la CSPAAT.

Communiquez avec le plus proche bureau de la CSPAAT pour obtenir la trousse d'inscription, qui comprend des renseignements sur l'évaluation, la couverture, les exigences relatives à la déclaration des accidents et les procédures d'appel. Téléphonez à la CSPAAT au **1 800 387-0750** ou visitez [le site de la CSPAAT](#).

Si vous exercez vos activités dans l'industrie de la construction, vous devez vous inscrire à la CSPAAT. Si vous faites affaire uniquement avec le propriétaire de la maison et non avec un entrepreneur commercial, vous devez tout de même vous inscrire auprès de la CSPAAT et obtenir un certificat d'exemption. Consultez la CSPAAT pour obtenir des renseignements supplémentaire.



## 10 ASSURANCE

Même si l'assurance commerciale n'est pas obligatoire, on recommande d'envisager d'en souscrire une. Les divers types d'assurances offertes concernent notamment la responsabilité, le bâtiment, le contenu, l'interruption des activités, le fret maritime, les blessures d'employés, l'automobile et l'entreprise à domicile.

Si vous exploitez une entreprise à domicile, vous devriez examiner la clause de votre police d'assurance-habitation qui porte sur ce sujet. Si vous prévoyez utiliser un véhicule qui appartient à vous-même ou à un membre de la famille aux fins de l'entreprise, n'oubliez pas d'en informer l'assureur du véhicule. Il pourrait exiger une prime additionnelle pour cette utilisation.

### RÉGLEMENTATION DES SERVICES D'ALIMENTATION ET DE PRÉPARATION D'ALIMENTS

Toute compagnie qui transforme, prépare ou sert des aliments doit se conformer aux règlements d'application de la Loi sur la protection et la promotion de la santé de l'Ontario. Communiquez avec le bureau de votre municipalité.

### PRODUITS ALIMENTAIRES ET DROGUES

L'Agence canadienne d'inspection des aliments régit l'étiquetage, la publicité et la qualité en matière d'aliments, et inspecte les procédés d'élaboration et de fabrication des drogues. Vous pouvez téléphoner à l'Agence au **1 800 442 2342**.

### BREVETS, MARQUES DE COMMERCE ET DROITS D'AUTEUR

Pour obtenir des renseignements généraux sur les brevets, les marques de commerce, les dessins industriels et les droits d'auteur, téléphonez à l'Office de la propriété

intellectuelle du Canada au **1 866 997-1936**.

### ACCREDITATION DES MÉTIERS

En Ontario, les personnes qui exercent certains métiers doivent obtenir un certificat obligatoire pour éliminer les concurrents non qualifiés dans ces métiers. Ces métiers comprennent : réparateur de carrosseries automobiles, électricien, technicien de systèmes électriques et d'alimentation en carburant, coiffeur, conducteur d'engins de levage, technicien de motocyclettes, mécanicien automobile, plombier, mécanicien en systèmes de réfrigération et de climatisation, et monteur de tuyaux de vapeur. Pour en savoir plus, téléphonez à l'Ordre des métiers de l'Ontario au **1 855 299-0028**.

### SALUBRITÉ DES PRODUITS ALIMENTAIRES ET SÉCURITÉ DES PRODUITS DE CONSOMMATION

Réglementation de l'étiquetage – L'Agence canadienne d'inspection des aliments applique les lois du Canada relatives à l'emballage et à l'étiquetage équitables en vérifiant l'exactitude des étiquettes quant à la nature, au poids, à la pureté et à la qualité du produit, ainsi que l'étiquetage nutritionnel et les assertions relatives à la santé. Elle vérifie si l'information donnée aux consommateurs est véridique et non trompeuse afin de leur permettre de faire des choix alimentaires éclairés.

Sécurité des produits de consommation – Santé Canada veille à la protection de la population canadienne en effectuant des recherches sur les risques pour la santé et la sécurité associés à de nombreux produits de consommation que les Canadiennes et les Canadiens utilisent régulièrement, en évaluant ces risques et en collaborant à leur gestion.



# COMPRENDRE LES EXIGENCES FISCALES 11

Vous avez la responsabilité de facturer, de percevoir et de verser les taxes et impôts appropriés lorsque vous exploitez une entreprise en Ontario. Le type, l'emplacement et la structure juridique de votre entreprise détermine les taxes et impôts qui s'appliquent à vous et ce que vous devez fournir.

## NUMÉRO D'ENTREPRISE ET TVH

Votre numéro d'entreprise est assigné par l'Agence du revenu du Canada aux fins d'imposition. C'est le numéro de compte à préciser lorsque vous traitez avec le gouvernement fédéral relativement aux taxes, à la paie, aux importations, aux exportations et aux autres questions connexes. Vous devez vous inscrire et obtenir un numéro d'entreprise si vous prévoyez engager des personnes ou si vous importez ou exportez des produits ou des services.

Si vous vendez des biens ou des services en Ontario, il se peut que vous deviez obtenir un numéro d'entreprise pour facturer, percevoir et verser la taxe de vente harmonisée (TVH). Pour en savoir plus, vous pouvez appeler la ligne de renseignements pour les entreprises de l'Agence du revenu du Canada au **1 800 959-5525**.

Le numéro d'identification de l'entreprise est un code à neuf chiffres servant à identifier les comptes d'entreprise provinciaux. Vous devez l'utiliser pour communiquer avec le gouvernement de l'Ontario au sujet de votre entreprise.

## FACTURER LA TAXE DE VENTE À L'EXTÉRIEUR DE L'ONTARIO

Lorsque vous vendez des produits ou des services à des clients situés hors de la province, il se peut que vous

deviez facturer la taxe de vente en vigueur chez eux. La réglementation peut également varier selon le mode de vente (p. ex., vente en ligne, commande postale, commande téléphonique). Pour en savoir plus sur les exigences fiscales applicables à la vente à des clients de l'extérieur de l'Ontario, communiquez avec le bureau de taxation de la province, du territoire ou du pays où ils se situent.

## IMPÔT-SANTÉ DES EMPLOYEURS (ISE)

Si votre entreprise se situe en Ontario de façon permanente, vous devez payer l'ISE sur la masse salariale des employés, sauf si l'entreprise est exonérée. En général, la première tranche de 450 000 \$ (limite en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 2014) de votre masse salariale annuelle peut être exempte de l'ISE. Si vous êtes un employeur du secteur privé (y compris un membre d'un groupe d'employeurs associés) dont la rémunération totale en Ontario dépasse 5 M\$, vous n'êtes pas admissible à l'exonération.

Vous pouvez obtenir plus de renseignements sur les exigences liées à l'ISE en communiquant avec ServiceOntario au **1 800 267-8097**.

## TAXES ET IMPÔTS MUNICIPAUX

Chaque municipalité établit des taux de taxation ou d'imposition qui peuvent s'appliquer à votre entreprise, y compris des taux pour les biens-fonds commerciaux. Selon votre emplacement et les types de produits ou de services que vous offrez, des taxes ou des impôts



**12** municipaux différents pourraient s'appliquer à votre entreprise. Pour en savoir plus sur les exigences fiscales locales qui touchent votre entreprise, communiquez avec le bureau de taxation de votre municipalité.

Vous pouvez trouver le bureau de taxation de votre localité sur le site Web de l'[Association des municipalités de l'Ontario](#) (en anglais).

### COMPTES FISCAUX

Les gouvernements fédéral et provincial offrent les services suivants pour vous aider à gérer les comptes fiscaux de votre entreprise :

#### [Mon dossier d'entreprise](#)

Vous pouvez vous inscrire pour ouvrir un compte d'entreprise qui vous permettra d'accéder en ligne à votre dossier auprès de l'Agence du revenu du Canada, y compris en ce qui concerne la TVH, la paie, l'impôt sur le revenu des personnes morales et la taxe d'excise.

#### [ONT-TAXS](#)

Vous pouvez obtenir des renseignements sur les taxes de l'Ontario et gérer vos comptes de taxes au moyen des services fiscaux (ONT-TAXS) du ministère des Finances de l'Ontario. Vous pouvez aussi créer un compte sécurisé en ligne ou obtenir des renseignements en composant le numéro sans frais d'ONT-TAXS : 1 866 ONT-TAXS (1 866 668-8297).

#### [CHARTRE DES DROITS DU CONTRIBUABLE](#)

Certains droits et engagements peuvent s'appliquer à vous à titre de propriétaire de petite entreprise. Pour en savoir plus, lisez la Charte des droits du contribuable de l'Agence du revenu du Canada.

### DECLARATION ET TENUE DE REGISTRES FISCALES

Vous avez la responsabilité de tenir des dossiers fiscaux exacts et de les mettre à la disposition de l'[Agence du revenu du Canada](#) et du [ministère des Finances de l'Ontario](#) sur demande.

#### [Déclaration du revenu d'un travail indépendant](#)

Si vous êtes travailleur autonome ou que votre entreprise est une société en nom collectif, vous avez la responsabilité de mentionner les revenus et les dépenses de votre entreprise dans votre déclaration de revenus. Vous devez indiquer ses revenus dans le formulaire T1 Générale de votre déclaration de revenus. Vous devriez aussi y indiquer les dépenses d'entreprise que vous déclarez. Communiquez avec l'Agence du revenu du Canada pour en savoir plus sur la déclaration des revenus et des dépenses d'entreprise, y compris pour obtenir la liste complète des formulaires exigés, au **1 800 959-5525**.

#### [Déclaration des revenus de société](#)

Certaines sociétés sont assujetties à des exigences fiscales différentes de celles des entreprises à propriétaire unique et des sociétés en nom collectif. Si vous possédez ou exploitez une telle société, vous devrez déposer une déclaration de revenus distincte auprès de l'Agence du revenu du Canada. Pour en savoir plus, composez le **1 800 959-5525**.

#### [Retenues sur la paie](#)

Lorsque votre entreprise emploie des personnes, vous avez la responsabilité d'effectuer des retenues sur la paie. Pour en savoir plus à ce sujet, communiquez avec l'Agence du revenu du Canada, au **1 800 959-5525**.

Tout employeur de l'Ontario doit tenir des [dossiers](#) sur chaque personne qu'il embauche.



# CRÉER UN PLAN FINANCIER

13

Vous devez absolument évaluer les coûts liés à l'établissement et à l'exploitation de votre entreprise pour déterminer le capital dont vous avez besoin. Votre plan d'entreprise doit comprendre des prévisions concernant les flux de trésorerie pour que vous disposiez d'une estimation fiable de vos besoins financiers. Le [Réseau ontarien des entrepreneurs](#) peut vous aider à élaborer votre plan financier.

## FINANCER VOTRE ENTREPRISE

Bon nombre de petites entreprises du Canada sont financées par des institutions financières comme les banques, les sociétés de fiducie et de prêt et les caisses populaires. Elles peuvent offrir une gamme d'options de financement, y compris des prêts à court terme, des prêts hypothécaires à long terme ou un financement de stocks ou de comptes clients, pour fournir un fonds de roulement. Les autres sources de fonds possibles comprennent les compagnies d'assurance et les sociétés de capital-risque.

Votre entreprise pourrait être admissible notamment aux programmes d'aide financière suivants :

- La [Banque de développement du Canada](#) aide surtout les petites et les moyennes entreprises du Canada en leur offrant un financement, du capital-risque et des services de conseils.
  - [Exportation et développement Canada](#) offre des solutions innovatrices en matière de financement, d'assurance et de gestion des risques afin d'aider les exportateurs et les investisseurs canadiens à développer leurs affaires à l'échelle internationale.
- [Futurpreneur Canada](#) s'efforce de guider les bâtisseurs de la nation entrepreneuriale de demain. Le programme offre des prêts aux entrepreneurs de 18 à 39 ans.
  - [Industrie Canada](#) offre du financement, des prêts, des subventions et des contributions aux entrepreneurs.





# 14 ÉTABLIR UNE PRÉSENCE EN LIGNE

Un site Web intéressant accroîtra l'intérêt de la clientèle et les ventes éventuelles. Sans site Web, votre entreprise sera invisible pour un segment de plus en plus important du marché et vous perdrez des revenus possibles.

Votre présence en ligne devrait faire partie de la stratégie de votre entreprise. En plus de votre site Web, il est suggéré d'envisager d'utiliser la publicité sur Internet, les médias sociaux et les applications mobiles.

La présence en ligne peut vous aider :

- à joindre les clients au-delà de votre marché local;
- à améliorer vos services et à faire connaître votre entreprise de façon économique;
- à accéder à un réseau d'entreprises;
- à comparer des produits et des prix pour trouver de bonnes affaires;
- à réduire les coûts des transactions commerciales;
- à suivre le rythme de vos concurrents (beaucoup d'entreprises utilisent une forme ou une autre de commerce électronique);
- à accroître votre visibilité et votre accessibilité pour vos clients et vos fournisseurs;
- à organiser les processus de votre entreprise (p. ex., logiciels administratifs).

## TROUSSE D'OUTILS SUR LES AFFAIRES ÉLECTRONIQUES

La [Trousse d'outils sur les affaires électroniques](#) contient un guide pour les personnes qui ne connaissent pas bien les affaires électroniques. Vous trouverez aussi une série de 17 livrets portant sur des sujets avancés liés aux affaires électroniques, en plus d'exemples de réussites. Ces ressources vous aideront à exploiter la puissance d'Internet pour mener efficacement vos affaires électroniques.

## NOM DE DOMAIN

Le nom de domaine est l'adresse de votre site Web. Le nom devrait comprendre les mots qui décrivent le mieux votre entreprise, puisqu'il contribue à la faire connaître. En général, les noms de domaine des entreprises du Canada finissent par « .ca » et « .com ». Si le vôtre finit par « .ca », vous devez l'enregistrer auprès d'un registraire agréé. L'[Autorité canadienne pour les enregistrements Internet](#) offre une liste des registraires, et certains hôtes Web fournissent également ce service.

## ANNEXE A – MODÈLE DE PLAN D'ENTREPRISE

Voici un modèle de plan d'entreprise simplifié, avec ses divers éléments, qui vous aidera à formuler votre projet d'entreprise.

### NOM DU PROPRIÉTAIRE DE L'ENTREPRISE

### NOM DE L'ENTREPRISE

*Les bons noms d'entreprise sont accrocheurs et facile à retenir. Ils décrivent souvent ce que fait l'entreprise.*

### SOMMAIRE / PROJET D'ENTREPRISE

*Le sommaire est habituellement rédigé en dernier, puisqu'il résume les points importants du plan d'entreprise.*

Décrivez brièvement :

- ce que l'entreprise fera, le produit que vous vendrez ou le service que vous fournirez;
- l'emplacement de l'entreprise, les dates prévues du début des activités et les heures d'ouverture prévues;
- ce qui rend votre produit ou votre service unique ou intéressant;
- le marché que vous servirez et le profil de votre clientèle;
- votre avantage sur les concurrents;
- la structure de votre entreprise : entreprise personnelle, société en nom collectif, autre société, coopérative, etc.;
- vos coûts de démarrage, le volume de ventes et le profit que vous prévoyez réaliser.





### PRODUIT OU SERVICE

Décrivez les produits que vous vendrez ou les services que vous fournirez. Répondez à des questions comme les suivantes :

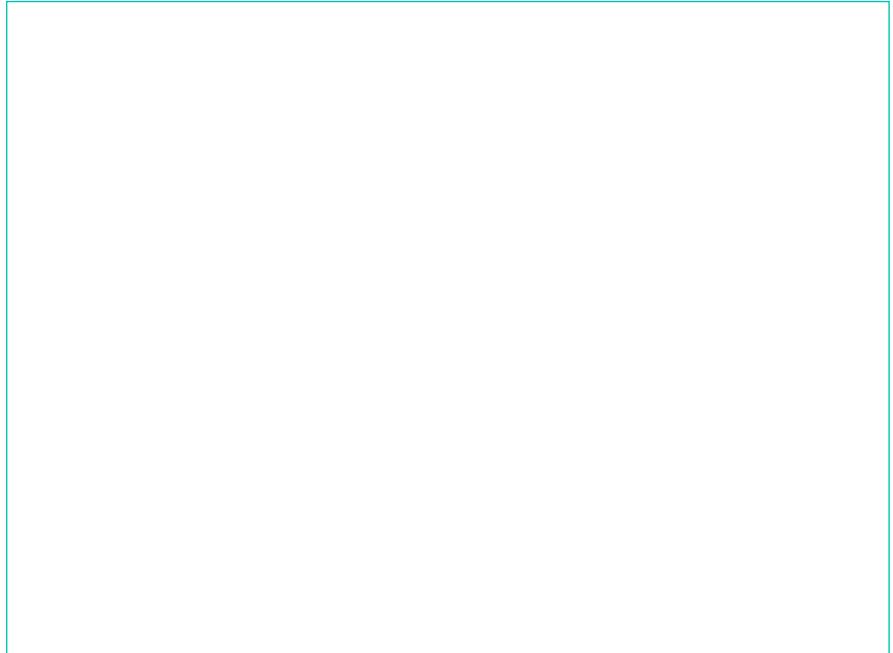
- Prévoyez-vous fabriquer vos produits ou les acheter?
- Si vous fabriquez vos produits, quels sont les procédés et les coûts?
- Qui seront vos fournisseurs?
- Qu'est-ce qui rend vos produits ou vos services uniques?
- En quoi votre entreprise diffère-t-elle des autres au sein de votre industrie?
- Quels éléments ou avantages motiveront les clients à acheter chez vous (commodité, service, garanties, etc.)?
- Quels avantages avez-vous sur vos concurrents?

## PLAN DE MARKETING, PARTIE 1 – CLIENTÈLE, ÉTABLISSEMENT DES PRIX ET VENTES

Dans cette section, décrivez vos clients et votre structure de prix, estimez vos ventes quotidiennes et calculez les recettes de ventes hebdomadaires.

### CLIENTÈLE

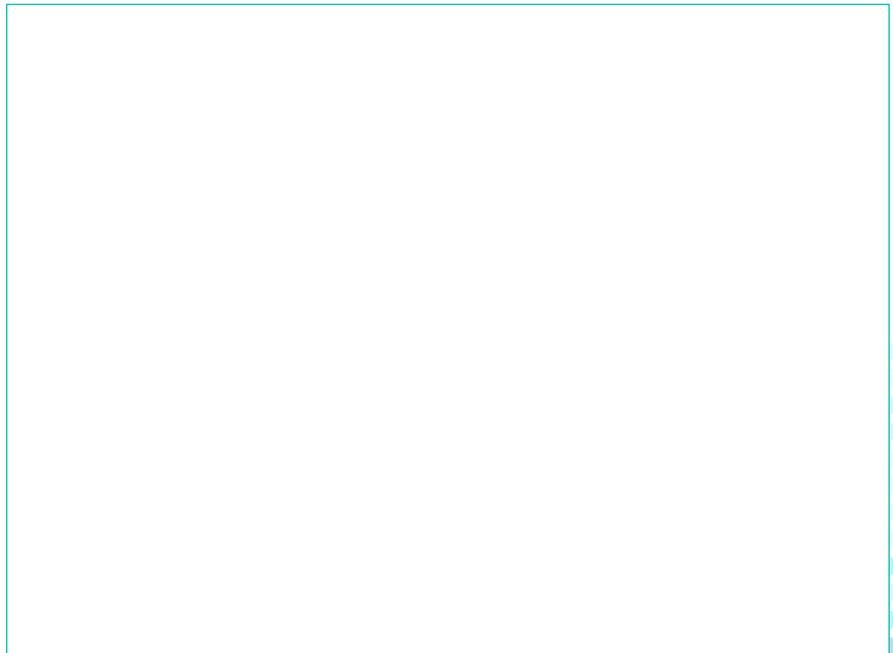
- Quelles sont les caractéristiques de votre client idéal?
- Quel est son niveau de revenu?
- Combien de clients éventuels y a-t-il dans votre région cible?



17

### COÛTS ET PRIX

- Combien facturerez-vous pour vos produits ou vos services?
- Comment avez-vous calculé ce prix?
- N'oubliez pas de tenir compte des dépenses : fournitures, administration, main-d'œuvre, loyer, etc.
- N'oubliez pas de tenir compte du prix demandé par vos concurrents.



## ESTIMATION DES VENTES

- Combien d'unités de vos produits pensez-vous pouvoir vendre par semaine?
- Si votre entreprise fournit des services, combien de travaux pouvez-vous accepter chaque semaine, ou combien de projets pouvez-vous réaliser?

## RECETTES DE VENTES HEBDOMADAIRES PRÉVUES

En vous fondant sur vos prix et votre estimation des ventes, calculez vos recettes de ventes hebdomadaires prévues. Par exemple, si vous vendez des chaises de jardin en cèdre 75 \$ chacune et prévoyez en vendre deux par jour, vos recettes quotidiennes s'élèvent à :  $75 \text{ \$/chaise} \times 2 \text{ chaises/jour} = 150 \text{ \$/jour}$ . Si vous ouvrez cinq jours par semaine, vos recettes de ventes hebdomadaires totalisent :  $150 \text{ \$/jour} \times 5 \text{ jours/semaine} = 750 \text{ \$/semaine}$ .

Exemple de tableau de prévision des recettes de ventes :

Article	Prix par unité X	Nombre de ventes par jour =	Recettes de ventes quotidiennes X	Jours d'ouverture par semaine	Recettes de ventes hebdo-madaires
Exemple: chaise en cèdre	75 \$ par chaise	2 chaises vendues chaque jour	150 \$	5 jours	750 \$

Indiquez vos prévisions ci-dessous.

## PLAN DE MARKETING, PARTIE 2 – PUBLICITÉ ET AUTRES STRATÉGIES DE PROMOTION

Dans cette section, décrivez comment vous joindrez vos clients par la publicité et les activités de promotion. Votre plan devrait décrire :

1. Comment vous annoncerez votre produit. Indiquez le type de publicité que vous utiliserez, par exemple : médias sociaux, publipostage, Internet, radio, télévision, etc. Combien cela coûtera-t-il? Selon vous, combien de ventes en résulteront?
2. Le cas échéant, décrivez vos plans pour attirer l'attention des médias sur votre entreprise. Quels médias cibleriez-vous?
3. Quels types de documents de marketing utiliserez-vous? Envisagez la brochure, la carte de visite, l'affiche, etc.
4. Si vous aurez un site Web, décrivez comment vous l'utiliserez pour annoncer ou vendre vos produits ou vos services (voir « Établir une présence en ligne »).
5. Quelles autres formes de marketing utiliserez-vous? Envisagez les foires commerciales, le télémarketing, la sollicitation à froid, etc.
6. Combien coûteront la publicité et les autres activités de promotion?





## BESOINS ET COÛTS DE FONCTIONNEMENT

- Votre entreprise sera-t-elle située dans votre maison, un atelier, un local commercial ou un bureau? Indiquez pourquoi vous avez choisi votre emplacement. À combien s'élève votre loyer, le cas échéant? Quels seront vos coûts de main-d'œuvre? Quels seront vos coûts d'administration, y compris les fournitures de bureau?
- Qui sont vos fournisseurs et combien demandent-ils?

20

## EMPLOYÉS

- Engagerez-vous des employés?
- Dans l'affirmative, veuillez consulter la section « Examiner la réglementation ».

## RÉGLEMENTATION

- Vous pouvez enregistrer votre nom sur le site Web [www.serviceontario.ca](http://www.serviceontario.ca).
- Devez-vous obtenir un permis ou une licence pour l'entreprise dans votre municipalité? Par exemple : permis de rénovateur, permis de salubrité, licence de camionnage.
- Communiquez avec le bureau de délivrance des permis de votre municipalité au sujet de toute exigence relative aux permis et aux licences qui s'applique à votre entreprise.
- Si vous vendez un produit, vous devrez obtenir un permis de vente.

## RISQUE, PARTIE 1 – PLANIFICATION DE LA RÉUSSITE ET DE LA SÉCURITÉ

Réfléchissez aux divers risques associés à votre entreprise et à la façon dont vous les gérerez. Pour ce faire, il est utile de classer les risques dans quatre catégories.

### 1. Risques d'exploitation ou commerciaux

Est-il possible que le plan d'entreprise que vous avez rédigé ne se réalise pas? Par exemple :

- Qu'arrivera-t-il si, malgré vos stratégies de marketing et de publicité, vous n'attirez pas suffisamment de clients pour atteindre vos objectifs de vente?
- Qu'arrivera-t-il si les prix des fournitures dont vous avez besoin pour fabriquer vos produits augmentent? Et si vous ne pouvez pas obtenir ces fournitures?
- Qu'arrivera-t-il si votre entreprise s'agrandit au-delà de ce que vous pouvez gérer?

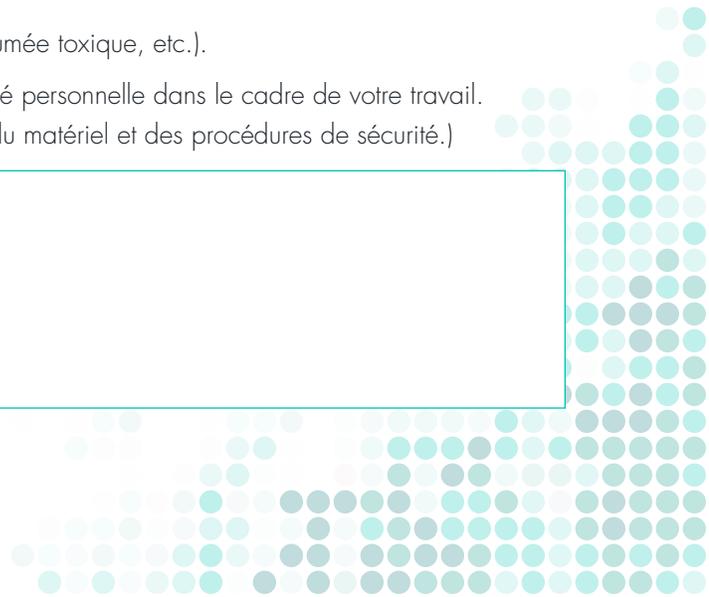
Déterminez si ces risques ou d'autres risques pourraient menacer votre entreprise et expliquez ce que vous ferez pour les réduire.

### 2. Risques pour la sécurité personnelle

Est-ce que certains aspects de votre travail posent un risque personnel pour vous? Est-ce qu'un de ses aspects est dangereux? Par exemple :

- chute d'une échelle ou d'un toit;
- blessure subie en levant des objets lourds;
- accident lié à un outil électrique;
- blessure causée par l'exposition à une substance dangereuse (fumée toxique, etc.).

Déterminez si ces risques ou d'autres risques menacent votre sécurité personnelle dans le cadre de votre travail. Décrivez ce que vous ferez pour les réduire. (Par exemple, utiliser du matériel et des procédures de sécurité.)





### 3. Risques pour la sécurité des employés

Est-ce que certains aspects du travail que vos employés exécuteront sont dangereux? Les exemples sont les mêmes que ceux mentionnés dans la section précédente. Décrivez ce que vous ferez pour réduire ces risques. (Par exemple : former les employés à l'utilisation du matériel et des procédures de sécurité.) Si vous engagez des employés, vous devez les assurer contre les accidents en application de la Loi de 1997 sur la sécurité professionnelle et l'assurance contre les accidents du travail (LSPAAT).

### 4. Risques pour les autres personnes

Quels aspects de votre travail pourraient poser un risque pour vos clients ou le public en général? Il y a beaucoup d'exemples possibles, notamment :

- accident causé par un outil électrique, une tondeuse ou d'autre matériel;
- blessure causée à un client participant à une activité que vous avez organisée;
- blessure ou maladie causée à un client par un aliment ou un autre produit que vous lui avez vendu;
- dommage causé à un bien du client par suite d'une erreur commise par vous ou un de vos employés.

Votre travail présente-t-il ces risques ou d'autres risques? Décrivez ce que vous ferez pour les réduire en utilisant des pratiques et des procédures sécuritaires.

## RISQUE, PARTIE 2 – ASSURANCE

Même si vous prenez toutes les mesures que vous avez décrites dans la section précédente, il se peut que certains risques ne soient pas éliminés complètement : vous devriez évaluer la nécessité de souscrire une assurance.

Les exigences relatives à l'assurance de vos employés sont régies par la LSPAAT.

Si vous prévoyez utiliser un véhicule qui appartient à vous-même ou à un membre de la famille aux fins de l'entreprise, n'oubliez pas d'en informer l'assureur du véhicule. Il pourrait exiger une prime additionnelle pour cette utilisation.

Si vous prévoyez exploiter votre entreprise à domicile, informez-en l'assureur de la maison. Il pourrait exiger que vous souscriviez une couverture additionnelle, selon son évaluation des risques associés à l'entreprise. Si vous prévoyez exploiter votre entreprise ailleurs qu'à domicile, nous vous recommandons de souscrire une assurance de biens distincte pour compenser tout endommagement ou vol de votre matériel ou de vos stocks.

Veillez décrire toute assurance que vous prévoyez souscrire et indiquez les coûts dans l'espace ci-dessous.





## PRÉVISIONS RELATIVES AUX FLUX DE TRÉSORERIE

Lorsque vous avez terminé votre plan d'entreprise, vous êtes prêt à produire vos prévisions relatives aux flux de trésorerie. Un exemple figure ci-dessous.

### Exemple de prévision de flux de trésorerie

Nom de l'entreprise : ABC Bo-Vêtements

Date de début de l'entreprise : 1er mai 20XX

Type d'entreprise : Commerce de détail

#### Argent reçu par l'entreprise (revenus)

Encaissements	Prévisions de mai	Prévisions de juin	Prévisions de juillet	Prévisions d'août	Total prévu
Ventes estimatives	1 100 \$	1 500 \$	2 800 \$	2 800 \$	8 200 \$
Prêts	1 500 \$				1 500 \$
Contribution en espèces du propriétaire	50 \$				50 \$
<b>Total des encaissements</b>	<b>2 650 \$</b>	<b>1 500 \$</b>	<b>2 800 \$</b>	<b>2 800 \$</b>	<b>9 750 \$</b>

#### Money Business Pays Out (Expenses)

DÉPENSES DE PUBLICITÉ / MARKETING	Prévisions de mai	Prévisions de juin	Prévisions de juillet	Prévisions d'août	Total prévu
Cartes de visite	45 \$				45 \$
Dépliants	300 \$		150 \$		450 \$
Annonces sur Internet	60 \$	60 \$	60 \$	60 \$	240 \$
<b>Total</b>	<b>405 \$</b>	<b>60 \$</b>	<b>210 \$</b>	<b>60 \$</b>	<b>735 \$</b>

DÉPENSES LIÉES AU MATÉRIEL	Prévisions de mai	Prévisions de juin	Prévisions de juillet	Prévisions d'août	Total prévu
Mannequin	250 \$				250 \$
Présentoir	150 \$				150 \$
Téléphone	80 \$				80 \$
<b>Total</b>	<b>480 \$</b>				<b>480 \$</b>

FRAIS BANCAIRES ET PERMIS	Prévisions de mai	Prévisions de juin	Prévisions de juillet	Prévisions d'août	Total prévu
Frais bancaires	20 \$	20 \$	20 \$	20 \$	80 \$
Enregistrement de l'entreprise	68 \$				68 \$
Permis de colporteur	150 \$				150 \$
<b>Total</b>	<b>238 \$</b>	<b>20 \$</b>	<b>20 \$</b>	<b>20 \$</b>	<b>298 \$</b>

PRIMES D'ASSURANCE	Prévisions de mai	Prévisions de juin	Prévisions de juillet	Prévisions d'août	Total prévu
Assurance d'entreprise	125 \$				125 \$
<b>Total</b>	<b>125 \$</b>				<b>125 \$</b>

AUTRES DÉPENSES	Prévisions de mai	Prévisions de juin	Prévisions de juillet	Prévisions d'août	Total prévu
Stocks	800 \$	800 \$	600 \$		2 200 \$
Caisse	45 \$				45 \$
Droits d'admission aux événements	75 \$	155 \$	80 \$	80 \$	390 \$
<b>Total</b>	<b>920 \$</b>	<b>955 \$</b>	<b>680 \$</b>	<b>80 \$</b>	<b>2 635 \$</b>

<b>Total des dépenses</b> (somme des totaux mensuels de toutes les catégories de dépenses)	<b>2 168 \$</b>	<b>1 035 \$</b>	<b>910 \$</b>	<b>160 \$</b>	<b>4 273 \$</b>
--	-----------------	-----------------	---------------	---------------	-----------------

### Revenu net et profit net

Revenu net	Prévisions de mai	Prévisions de juin	Prévisions de juillet	Prévisions d'août
Surplus ou déficit mensuel	482 \$	465 \$	1 890 \$	2 640 \$
Cumulatif (jusqu'à aujourd'hui)	482 \$	947 \$	2 837 \$	5 477 \$
Retraits personnels (soustraire)			(1 000 \$)	(1 000 \$)
<b>Profit net ou perte nette</b>	<b>482 \$</b>	<b>947 \$</b>	<b>1 837 \$</b>	<b>4 477 \$</b>

Déni de responsabilité : Le présent guide ne vise qu'à informer. Il ne constitue pas des conseils, notamment juridiques, techniques ou commerciaux, et ne doit pas servir à cette fin. Veuillez consulter un avocat ou un autre conseiller professionnel si vous avez des questions sur les sujets traités dans le guide. Le gouvernement de l'Ontario ne recommande aucun produit, processus ou service mentionné dans le présent guide, ni son producteur ou fournisseur. En outre, le gouvernement de l'Ontario ne donne aucune garantie expresse ou implicite et n'assume aucune responsabilité légale quant à l'exactitude, à l'exhaustivité, à l'opportunité ou à l'utilité des renseignements contenus dans le présent guide, y compris les liens Web menant à d'autres serveurs. Toutes les adresses URL mentionnées dans le présent document mènent à des sites Web externes. Certains liens mènent à des sites Web en anglais qui ne sont pas offerts en français.



© Imprimeur de la Reine pour l'Ontario, 2016

