FORMATION ÉLAN

Cahier de la participante

Démystifier les chiffres de mon entreprise

Nom de la participante : _____

Organisme : _____

Date de la formation : _____

Formatrice : _____

© CITMN — Formation Élan — Tous droits réservés

Bienvenue dans votre cahier

Ce cahier vous accompagne tout au long de cette journée de la Formation Élan consacrée à la peur des chiffres, qui comprend cinq modules : comprendre mon entreprise, comprendre mon bilan, l'argent, le gouvernement, et enfin financer ma croissance et choisir ma structure.

Vous y trouverez, pour chaque module : les idées et le vocabulaire essentiels pour bien suivre la formation, des exemples concrets pour illustrer chaque notion, ainsi que les mises en situation de la journée. Les questions de retour, les exercices et l'espace pour prendre des notes se trouvent dans votre cahier de travail, à remplir en parallèle.

Ce cahier est le vôtre. N'hésitez pas à souligner ce qui vous parle, à revenir sur une section plus tard. Il n'y a pas de bonnes ou de mauvaises réponses : l'objectif n'est pas de devenir comptable, mais de comprendre vos chiffres et de savoir quelles questions poser.

Bonne formation!

© CITMN — Formation Élan — Tous droits réservés

Table des matières

Introduction **5**

Avant de commencer 5

Le fil conducteur de la journée 5

Module 1 — Comprendre mon entreprise **6**

Les chiffres : mon entreprise me parle 6

Les ventes 7

Les dépenses 8

Rentabilité et seuil de rentabilité 8

Module 2 — Comprendre mon bilan **10**

L'actif 10

L'inventaire 11

Immobilisations / édifice 12

Le passif 12

L'avoir des propriétaires 13

Module 3 — L'argent **14**

La trésorerie 14

Entreprise vs personne 15

Endettement 16

Cote de crédit 16

Module 4 — Le gouvernement **18**

Revenu Québec et l'Agence du revenu du Canada 18

Le seuil de 30 000 $ de ventes 19

TPS / TVQ 20

Les déductions à la source (DAS) 20

L'impôt 20

Module 5 — Financer ma croissance et choisir ma structure **22**

Partie A — Financer ma croissance 22

© CITMN — Formation Élan — Tous droits réservés

Partie B — Choisir ma structure 24
Synthèse de la journée 27

© CITMN — Formation Élan — Tous droits réservés

Avant de commencer

« Qui suit ses dépenses et ses revenus tout au long de l'année? »

Une question de suivi vient souvent ensuite : est-ce qu'on peut transférer, dans notre projet d'entreprise, les compétences en chiffres qu'on a déjà dans notre vie quotidienne? La réponse spontanée est souvent non — pourtant, suivre un budget personnel, comparer des prix, ou calculer ce qu'il reste à la fin du mois sont déjà des compétences en chiffres. Elles ne suffisent pas à elles seules pour piloter une entreprise, mais elles ne partent pas de zéro non plus.

> **Message clé**
>
> Une bonne compréhension de mes chiffres me permettra d'être plus en confiance dans mon projet, et de mieux naviguer dans sa poursuite.

Le fil conducteur de la journée

JE N'AI PAS BESOIN D'ÊTRE COMPTABLE POUR COMPRENDRE MES CHIFFRES.

J'AI BESOIN DE SAVOIR CE QU'ILS VEULENT ME DIRE ET QUELLES QUESTIONS POSER.

> **Deux forces, un même projet**
>
> Le concept du Yin et du Yang, en philosophie chinoise, représente deux forces opposées, mais complémentaires et unies. Les chiffres d'une entreprise fonctionnent souvent de la même façon : ventes et dépenses, actif et passif, profit et perte — toujours deux forces opposées, mais complémentaires et unies dans un même projet entrepreneurial. Ce fil se retrouve tout au long des cinq modules de cette journée.

© CITMN — Formation Élan — Tous droits réservés

MODULE 1

Comprendre mon entreprise

Durée indicative : 35 minutes

Grande question

Est-ce que mon entreprise gagne réellement de l'argent?

Objectifs de ce module

- Comprendre et vulgariser les principaux chiffres de mon entreprise.
- Distinguer ventes, dépenses et profit.
- Reconnaître les principales catégories de dépenses.
- Comprendre la notion de rentabilité et de seuil de rentabilité.
- Commencer à utiliser mes chiffres pour prendre des décisions.

Message clé

Vendre beaucoup ne signifie pas nécessairement gagner beaucoup. Les chiffres sont un outil dans mon parcours entrepreneurial — ils doivent être compris et vulgarisés, car une mauvaise compréhension peut avoir des impacts importants sur la réussite de mon projet.

Les chiffres : mon entreprise me parle

Si on me demandait aujourd'hui si mon entreprise va bien, plusieurs réponses me viendraient spontanément en tête :

- « Je vends beaucoup. »
- « J'ai beaucoup de clients. »
- « J'ai de l'argent dans mon compte. »
- « Je travaille énormément. »
- « J'ai des papiers partout et je me sens submergée. »
- « L'argent rentre et sort sans arrêt. »

© CITMN — Formation Élan — Tous droits réservés

- « J'ai tellement de dettes. »
- « Ça va super bien, sauf... »

Est-ce que ces réponses permettent vraiment de savoir si l'entreprise est rentable? Pas tout à fait — elles décrivent une impression, pas un résultat. Trois chiffres permettent de répondre plus précisément :

VENTES – DÉPENSES = PROFIT (ou la PERTE)

Tout au long de ce module, ces trois chiffres seront illustrés à l'aide d'une entreprise fictive, sur un exercice de 12 mois.

Les ventes

Si je fais 100 000 $ de ventes pour l'année, est-ce que j'ai gagné 100 000 $? Non. J'ai vendu 100 000 $, j'ai facturé 100 000 $ auprès de mes clientes — ce n'est pas la même chose qu'avoir gagné ce montant.

VENTES – DÉPENSES = PROFIT ou PERTE

Il existe aussi plusieurs façons différentes d'encaisser une vente :

- vente comptant — la cliente paie et j'encaisse ce montant sur-le-champ;
- vente par carte débit ou crédit — la cliente paie et j'encaisse dans un délai de quelques heures à quelques jours;
- vente à crédit — je facture la cliente, qui paiera plus tard;
- remboursement — la cliente retourne le produit, ce qui vient annuler la vente;
- taxes — la TPS (Taxe sur les Produits et Services, gouvernement fédéral, 5 %) et la TVQ (Taxe de Vente du Québec, gouvernement provincial, 9,975 %) s'ajoutent à la vente, mais ne m'appartiennent pas (le module 4 revient sur les taxes en détail).

> ***Exemple***
>
> *Amina vend pour 10 000 $. Ses dépenses sont de 7 500 $. Son profit est de 2 500 $.*

> **Message clé**
>
> Les ventes font vivre l'entreprise; la rentabilité permet à l'entreprise de durer.

© CITMN — Formation Élan — Tous droits réservés

Les dépenses

Où va l'argent de mon entreprise? Les dépenses se distinguent en deux grandes catégories.

Dépenses liées aux ventes — matières premières, marchandises, salaire, emballage, commissions, livraison. Ces dépenses varient généralement avec le volume de ventes.

Dépenses plus fixes — loyer, assurance, téléphone, logiciels, comptabilité. Ces dépenses restent généralement stables, peu importe le volume de ventes.

> **Exercice**
>
> Pour chacune de mes dépenses habituelles, je me pose la question : « Cette dépense augmente-t-elle lorsque mes ventes augmentent? » Si oui, elle est probablement liée aux ventes; si non, elle est probablement plus fixe.

> **Message clé**
>
> Distinguer une dépense liée aux ventes d'une dépense fixe aide à comprendre comment mes coûts évolueront si mes ventes augmentent ou diminuent.

Rentabilité et seuil de rentabilité

« Je travaille 50 heures par semaine. J'ai beaucoup de clients. Mais à la fin du mois, il ne me reste presque rien. Pourquoi? » Cette situation, fréquente, introduit le concept de seuil de rentabilité — aussi appelé point mort — et la possibilité d'une perte pendant une certaine période.

> ***Exemple***
>
> *Dépenses fixes : 5 000 $. Marge sur les ventes : 50 %. Il faut environ 10 000 $ de ventes pour atteindre le point mort — c'est-à-dire le moment où les revenus couvrent exactement les dépenses, sans profit ni perte.*

> **Question personnelle**
>
> Combien dois-je vendre chaque mois avant de commencer à faire un profit?

Comprendre son seuil de rentabilité va de pair avec comprendre son modèle d'affaires — certains modèles concentrent naturellement leurs ventes sur une partie de l'année.

- une entreprise de déneigement facture principalement 6 mois par année, durant l'hiver;
- un commerce de jouets au détail fait beaucoup de ventes en novembre et en décembre, et beaucoup moins en janvier.

© CITMN — Formation Élan — Tous droits réservés

> **Message clé**
>
> Je dois connaître mon chiffre d'affaires, mes dépenses, mon profit et mon seuil de rentabilité — et toujours comprendre mon propre modèle d'affaires, avec ses cycles et ses saisons.

Ce qu'il faut retenir du module 1

1. Vendre beaucoup ne signifie pas nécessairement gagner beaucoup — ventes moins dépenses égale profit ou perte.

2. Une dépense liée aux ventes varie avec le volume; une dépense fixe reste stable.

3. Le seuil de rentabilité, c'est le moment où mes revenus couvrent exactement mes dépenses.

4. Comprendre mon modèle d'affaires et ses cycles saisonniers fait partie de comprendre mes chiffres.

© CITMN — Formation Élan — Tous droits réservés

MODULE 2

Comprendre mon bilan

Grande question

Qu'est-ce que mon entreprise possède et qu'est-ce qu'elle doit?

Objectifs de ce module

- Comprendre ce qu'est un bilan.
- Identifier les actifs.
- Comprendre l'inventaire.
- Distinguer une dépense d'une immobilisation.
- Identifier les dettes (le passif).
- Comprendre l'avoir des propriétaires et l'équation fondamentale du bilan.

Message clé

Le bilan est une photo de mon entreprise à une date précise. L'état des résultats, lui, présente l'activité commerciale de mon entreprise pour une période — 3 mois ou 12 mois.

L'actif

Si je fermais mon entreprise aujourd'hui, qu'est-ce qu'elle possède?

- l'argent dans ma caisse et dans mon compte d'entreprise;
- les comptes clients — j'ai fait une vente, mais la cliente ne m'a pas encore payée;
- l'inventaire — j'ai acheté des produits pour les revendre;
- l'équipement — j'ai acheté de l'équipement pour produire ma marchandise;
- un véhicule;
- un immeuble.

© CITMN — Formation Élan — Tous droits réservés

> **Message clé**
>
> ACTIF = ce que l'entreprise possède, ou ce qui lui est dû.

L'inventaire

Une boutique achète 100 vêtements à 20 $ chacun, pour un total de 2 000 $. Elle en vend 30. Est-ce que les 2 000 $ sont tous devenus une dépense?

Pas tout de suite. Ce qui n'est pas encore vendu reste de l'inventaire — un actif — et non une dépense.

	Bilan	État des résultats
Achat de l'inventaire	− 2 000 $ d'encaisse / + 2 000 $ en inventaire	
Vente de 30 vêtements à 100 $	Inventaire : 2 000 $ − 600 $ = 1 400 $	Vente de 3 000 $ − 600 $ (coût des marchandises vendues) = 2 400 $

Le coût des marchandises vendues correspond au coût d'achat des 30 vêtements effectivement vendus (30 × 20 $ = 600 $) — pas au coût de tout l'inventaire acheté.

Inventaire → vente → coût des marchandises vendues

> **Message clé**
>
> Un inventaire représente de l'argent investi dans des produits qui ne sont pas encore vendus.

© CITMN — Formation Élan — Tous droits réservés

Immobilisations / édifice

Quelle est la différence entre acheter du papier pour 100 $ et acheter une machine de 30 000 $?

Le papier est consommé rapidement — c'est une dépense. La machine, elle, sera utilisée pendant plusieurs années : c'est une immobilisation.

- équipement;
- ordinateur;
- véhicule;
- machinerie;
- bâtiment.

Une immobilisation est un actif utilisé pendant plusieurs années. Son coût n'est donc pas déduit d'un seul coup, mais réparti dans le temps à l'aide d'un taux qui dépend du type d'équipement — c'est ce qu'on appelle la déduction pour amortissement.

> **Message clé**
>
> Une dépense est consommée rapidement; une immobilisation est utilisée pendant plusieurs années, et son coût est réparti dans le temps.

Le passif

Qu'est-ce que mon entreprise doit à d'autres personnes?

- une banque;
- des fournisseurs;
- une carte de crédit;
- le gouvernement;
- des employées.

> **Exercice — Actif ou passif?**
>
> - Prêt bancaire → passif
> - Ordinateur → actif
> - Argent en banque → actif
> - Fournisseur à payer → passif
> - Inventaire → actif
> - Taxes à remettre → passif

© CITMN — Formation Élan — Tous droits réservés

Actif — ce que j'ai.

Passif — ce que je dois.

L'avoir des propriétaires

> ***Exemple***
>
> *Une maison vaut 500 000 $. L'hypothèque sur cette maison est de 350 000 $. La part du propriétaire — ce qui lui reviendrait s'il vendait et remboursait la dette — est de 150 000 $.*

Le même principe se transpose à l'entreprise :

ACTIF = PASSIF + AVOIR

Ce que l'entreprise possède (actif) est toujours égal à ce qu'elle doit (passif) plus ce qui appartient aux propriétaires (avoir, ou équité).

> **Message clé**
>
> Le bilan me permet de comprendre ce que mon entreprise possède, ce qu'elle doit, et ce qui revient aux propriétaires.

Ce qu'il faut retenir du module 2

1. Le bilan est une photo de mon entreprise à une date précise — l'état des résultats couvre une période.

2. L'inventaire non vendu reste un actif; seul le coût des produits effectivement vendus devient une dépense.

3. Une immobilisation est utilisée pendant plusieurs années — son coût est réparti dans le temps.

4. Actif = passif + avoir : ce que j'ai est toujours égal à ce que je dois plus ce qui m'appartient.

© CITMN — Formation Élan — Tous droits réservés

MODULE 3

L'argent

Grande question

Pourquoi une entreprise peut-elle être rentable et quand même manquer d'argent?

Objectifs de ce module

- Comprendre la trésorerie.
- Comprendre la différence entre l'entreprise et la personne.
- Comprendre l'endettement et le crédit.
- Distinguer le profit de l'argent réellement disponible.

Message clé

Le profit est important, mais l'argent disponible permet de payer les factures.

La trésorerie

J'ai fait 100 000 $ de ventes cette année. Pourquoi est-ce que je n'ai que 5 000 $ dans mon compte?

VENTES ≠ ENCAISSEMENTS

PROFIT ≠ TRÉSORERIE

> ***Exemple***
>
> *Un client doit encore 30 000 $. L'entreprise a acheté 20 000 $ d'inventaire. Elle a remboursé 10 000 $ de capital sur un prêt. Elle peut très bien être rentable sur papier, tout en ayant peu d'argent réellement disponible.*

Le cycle : je fais ma vente, je livre le produit ou le service, je facture la cliente, puis je reçois l'argent. Ce cycle peut prendre des secondes — ou des mois, voire des années.

© CITMN — Formation Élan — Tous droits réservés

> **Message clé**
>
> Le profit se calcule sur papier; la trésorerie, c'est l'argent réellement disponible dans mon compte, à un moment précis.

Entreprise vs personne

Si mon entreprise a 20 000 $ dans son compte bancaire, est-ce que j'ai 20 000 $?

MON ARGENT vs L'ARGENT DE L'ENTREPRISE

La réponse dépend de la structure juridique de mon entreprise — travailleuse autonome, entreprise individuelle ou société par actions (voir le module 5). Selon le cas, il existe des façons appropriées de transférer de l'argent entre mon entreprise et moi, qu'il vaut la peine de connaître avant d'en avoir besoin.

> **Message clé**
>
> Le compte bancaire de l'entreprise n'est pas mon portefeuille personnel.

© CITMN — Formation Élan — Tous droits réservés

Endettement

Une dette est-elle nécessairement une mauvaise chose?

Une dette pour financer une dépense personnelle — ne génère généralement aucun revenu additionnel pour l'entreprise.

Une dette pour acheter un équipement qui augmente la capacité de production — peut permettre de vendre davantage, et donc de rembourser la dette à même les revenus additionnels qu'elle génère.

Quelques termes à connaître avant de contracter une dette :

- le capital — le montant emprunté;
- les intérêts — le coût d'emprunter cet argent;
- le paiement mensuel — capital et intérêts combinés;
- la durée — la période sur laquelle la dette est remboursée;
- la capacité de remboursement — ce que mon entreprise peut réellement se permettre de payer chaque mois.

> **Message clé**
>
> Une dette n'est ni bonne ni mauvaise en soi — ce qui compte, c'est ce qu'elle finance, et si l'entreprise a la capacité de la rembourser.

Cote de crédit

Deux entrepreneures demandent chacune 50 000 $. Pour évaluer chaque demande, une institution financière regarde notamment :

- l'historique de paiement;
- les dettes déjà existantes;
- les revenus;
- la capacité de remboursement;
- les garanties disponibles;
- la situation financière générale.

Cet historique est en partie résumé par une cote de crédit, tenue par des agences d'évaluation du crédit.

> **Question**
>
> Qu'est-ce que mon comportement financier passé dit à une institution financière?

© CITMN — Formation Élan — Tous droits réservés

> **Message clé**
>
> Je dois gérer mon argent aujourd'hui en pensant aussi à mes besoins de financement de demain.

Ce qu'il faut retenir du module 3

1. Ventes ne veut pas dire encaissements, et profit ne veut pas dire trésorerie.

2. L'argent de l'entreprise n'est pas mon argent personnel — la structure juridique détermine comment le transférer correctement.

3. Une dette n'est pas mauvaise en soi : ce qui compte, c'est ce qu'elle finance et ma capacité à la rembourser.

4. Mon comportement financier actuel influence ma capacité à obtenir du financement plus tard.

© CITMN — Formation Élan — Tous droits réservés

MODULE 4

Le gouvernement

Grande question

Qui veut quoi de mon entreprise?

Objectifs de ce module

- Distinguer les principaux organismes gouvernementaux et leurs responsabilités fiscales.
- Comprendre le principe du seuil de 30 000 $.
- Comprendre la TPS et la TVQ.
- Comprendre les déductions à la source (DAS).
- Comprendre le principe de l'impôt.
- Savoir quelles questions poser à ma comptable.

Message clé

L'argent que mon entreprise collecte pour le gouvernement n'est pas mon argent.

Revenu Québec et l'Agence du revenu du Canada

Pourquoi est-ce que je reçois des lettres de plusieurs gouvernements? Plusieurs organismes distincts ont chacun un rôle vis-à-vis de mon entreprise.

Revenu Québec a la responsabilité d'administrer et de percevoir la taxe sur les produits et services (TPS) pour le compte du gouvernement du Canada depuis le 1er juillet 1992, en plus de la taxe de vente du Québec (TVQ).

Organisme	Rôle principal
Revenu Québec	Perçoit la TPS (pour le fédéral) et la TVQ; administre l'impôt provincial et les DAS provinciales.

© CITMN — Formation Élan — Tous droits réservés

Organisme	Rôle principal
Agence du revenu du Canada (ARC)	Impôt fédéral, DAS fédérales, acomptes provisionnels au besoin.
Registraire des entreprises	Tient le registre officiel des entreprises au Québec.
Ma ville ou ma MRC	Peut exiger un certificat d'occupation ou d'activités, selon le type d'entreprise.

> **Message clé**
>
> Chaque organisme a un rôle distinct — savoir lequel s'adresse à quoi évite bien des confusions à la réception d'une lettre officielle.

Le seuil de 30 000 $ de ventes

Je suis considérée comme une « petite fournisseure » si le total de mes fournitures taxables n'excède pas 30 000 $ au cours d'un trimestre civil donné, ni pour l'ensemble des quatre trimestres civils qui le précèdent. En bas de ce seuil, je ne suis généralement pas tenue de m'inscrire aux fichiers de la TPS et de la TVQ; au-delà, je dois généralement m'inscrire.

> ***Exemple***
>
> *Amina réalise des ventes de 8 000 $ en janvier, 7 000 $ en février, 9 000 $ en mars et 10 000 $ en avril. À quel moment le dépassement du seuil devient-il pertinent? Il faut suivre le cumulatif sur la période de référence — pas seulement un mois isolé.*

Un truc simple pour bien suivre ce cumulatif dès le départ : utiliser un seul compte bancaire dédié à mon entreprise, séparé de mes finances personnelles.

> **Message clé**
>
> Le seuil de 30 000 $ s'évalue sur une période de référence, pas sur un seul mois — un bon suivi de mes ventes permet de voir venir le moment où je devrai m'inscrire.

© CITMN — Formation Élan — Tous droits réservés

TPS / TVQ

Sur une facture de service de 1 000 $, la TPS et la TVQ s'ajoutent au montant, pour un total plus élevé que 1 000 $. Combien de cet argent appartient réellement à mon entreprise?

Seul le montant du service (1 000 $) appartient à l'entreprise. Les taxes perçues ne m'appartiennent pas — elles doivent être remises au gouvernement selon les règles applicables et la fréquence de remise qui s'applique à mon entreprise.

> **Message clé**
>
> Je collecte les taxes; je dois ensuite les remettre selon les règles applicables — ce n'est pas un revenu pour mon entreprise.

Les déductions à la source (DAS)

Sarah reçoit son salaire. Pourquoi l'entreprise ne lui remet-elle pas simplement tout l'argent?

Avant de verser un salaire, l'employeur doit retenir et remettre plusieurs montants :

- l'impôt (fédéral et provincial);
- les cotisations au Régime de rentes du Québec (RRQ);
- les cotisations à l'assurance-emploi (AE);
- les cotisations au Régime québécois d'assurance parentale (RQAP);
- en plus, l'employeur verse lui-même des cotisations additionnelles, à sa charge.

> **Message clé**
>
> Le salaire net que reçoit l'employée n'est pas le même montant que le coût total assumé par l'employeur.

L'impôt

VENTES → DÉPENSES → PROFIT → IMPÔT

L'impôt se calcule sur un résultat fiscal, établi selon des règles précises — pas simplement sur l'argent qui se trouve dans le compte bancaire de l'entreprise à un moment donné.

© CITMN — Formation Élan — Tous droits réservés

Message clé

Une bonne question à poser à ma comptable : quel est mon résultat fiscal, et en quoi diffère-t-il de mon profit comptable?

Ce qu'il faut retenir du module 4

1. Plusieurs organismes ont chacun un rôle distinct vis-à-vis de mon entreprise — Revenu Québec, l'ARC, le Registraire des entreprises, ma ville.

2. Le seuil de 30 000 $ s'évalue sur une période de référence, pas sur un seul mois.

3. Les taxes perçues ne m'appartiennent pas — je dois les remettre selon les règles applicables.

4. Le salaire net d'une employée n'est pas le coût total qu'assume l'employeur, une fois les cotisations ajoutées.

© CITMN — Formation Élan — Tous droits réservés

MODULE 5

Financer ma croissance et choisir ma structure

Partie A — Financer ma croissance

> **Grande question**
>
> De quoi ai-je besoin pour grandir, et où puis-je trouver l'argent?

> **Objectifs de cette partie**
>
> - Reconnaître les principales sources de financement.
> - Distinguer subvention, prêt et investissement.
> - Comprendre ce que recherche une institution financière.
> - Connaître les principaux acteurs de l'écosystème.
> - Préparer les informations nécessaires à une demande de financement.

> **Message clé**
>
> Le bon financement dépend du projet, du risque, du stade de l'entreprise et de la capacité de remboursement.

L'écosystème du financement

Autour de mon entreprise gravitent plusieurs sources de financement possibles :

- des bourses;
- des subventions;
- des programmes gouvernementaux;
- des institutions comme Desjardins ou les banques;
- la Banque de développement du Canada (BDC);
- Investissement Québec;
- des organismes locaux de développement économique;

© CITMN — Formation Élan — Tous droits réservés

- des investisseurs;
- le financement participatif.

> **Question**
>
> Si j'avais besoin de 50 000 $ aujourd'hui, où chercherais-je en premier?

Banques et Desjardins

Une demande de financement à une institution comme une banque ou Desjardins suit généralement une même logique de questions :

- Pourquoi ce financement?
- Pour quel projet précisément?
- Combien coûte le projet?
- Combien est-ce que j'investis moi-même?
- Combien ce projet va-t-il générer?
- Suis-je capable de rembourser?
- Quelles sont mes dettes actuelles?
- Quels documents ai-je pour appuyer ma demande?

> **Message clé**
>
> Une demande de financement est une histoire financière que je dois être capable de raconter clairement.

© CITMN — Formation Élan — Tous droits réservés

La Banque de développement du Canada (BDC)

La BDC est un acteur de l'écosystème destiné spécifiquement aux entrepreneures. Pourquoi pourrais-je avoir intérêt à regarder ailleurs que ma banque habituelle? Parce que différents acteurs ont des mandats, des critères et des produits différents — l'objectif n'est pas de mémoriser tous les produits disponibles, mais de connaître les endroits où chercher.

Investissement Québec

Investissement Québec est un autre acteur important de l'écosystème, qui offre différentes formes de soutien selon les entreprises et les projets. Les programmes précis évoluent régulièrement — le bon réflexe est de vérifier l'offre actuelle au moment où un besoin de financement se présente, plutôt que de se fier à une liste figée.

Partie B — Choisir ma structure

> **Grande question**
>
> Quelle forme juridique correspond à mon projet?

Prêt ou investisseur

Prêt	Investisseur
Je reçois de l'argent → je rembourse, avec intérêts, selon une durée définie.	Je reçois du capital → je peux partager la propriété de mon entreprise et, éventuellement, une partie de sa valeur future.

> **Question**
>
> Est-ce que je veux seulement emprunter de l'argent, ou suis-je prête à partager la propriété de mon entreprise?

Travailleuse autonome

Fatima travaille seule. Elle vend ses services directement à ses clientes.

- Qui possède l'entreprise?

© CITMN — Formation Élan — Tous droits réservés

- Qui assume les risques?
- Comment les revenus sont-ils déclarés?
- Comment se paie-t-elle?

Dans ce modèle, il n'existe pas de séparation légale entre Fatima et son entreprise : elle possède tout, assume tous les risques, et déclare les revenus de son entreprise directement dans sa déclaration de revenus personnelle.

Entreprise individuelle

Les termes « travailleuse autonome » et « entreprise individuelle » sont souvent utilisés de façon interchangeable dans la conversation courante, mais ils ne décrivent pas exactement la même chose dans tous les contextes — une entreprise individuelle est la structure légale, alors que « travailleuse autonome » décrit plutôt un statut ou un mode de travail. Il vaut la peine de clarifier lequel s'applique à ma situation avec ma comptable ou une ressource spécialisée.

© CITMN — Formation Élan — Tous droits réservés

Société par actions

MOI → SOCIÉTÉ PAR ACTIONS → CLIENTS / FOURNISSEURS / BANQUE

Contrairement au travail autonome ou à l'entreprise individuelle, la société par actions est une personne morale distincte : elle possède ses propres actifs et ses propres dettes, séparés des miens.

> **Message clé**
>
> S'incorporer ne veut pas automatiquement dire payer moins d'impôt — c'est une idée reçue fréquente, mais la réalité dépend de la situation complète de l'entreprise.

Quand envisager l'incorporation?

Plutôt qu'une règle basée uniquement sur le niveau de revenus, voici des questions stratégiques à me poser :

- Mon entreprise présente-t-elle des risques importants?
- Est-ce que je veux garder des profits dans l'entreprise plutôt que de tout retirer?
- Est-ce que je veux avoir des associés?
- Est-ce que je prévois faire croître l'entreprise?
- Est-ce que je prévois vendre l'entreprise un jour?
- Est-ce que les coûts et la complexité supplémentaires sont justifiés par ma situation?
- Ai-je besoin de conseils fiscaux et juridiques avant de trancher?

> **Message clé**
>
> Le choix d'une structure juridique se pose en questions stratégiques, pas en une seule règle universelle — une bonne occasion d'en discuter avec une comptable ou une conseillère juridique.

Ce qu'il faut retenir du module 5

1. Le bon financement dépend du projet, du risque, du stade de l'entreprise et de la capacité de remboursement.

2. Une demande de financement est une histoire financière que je dois être capable de raconter clairement.

3. Un prêt se rembourse; un investissement partage la propriété et la valeur future.

4. Le choix d'une structure juridique repose sur des questions stratégiques, pas sur une seule règle basée sur les revenus.

© CITMN — Formation Élan — Tous droits réservés

Synthèse de la journée

Un seul fil conducteur relie les cinq modules de cette formation :

Étape	Ce que ça représente
1. Je vends	Ventes
2. Je dépense	Dépenses
3. Je gagne ou je perds	Profit ou perte
4. Je possède et je dois	Bilan
5. Je gère mon argent	Trésorerie
6. Je respecte mes obligations	Gouvernement
7. Je finance mes projets	Financement
8. Je choisis ma structure	Travailleuse autonome / entreprise individuelle / société par actions

> *« Je n'ai pas besoin de devenir comptable. »*
>
> *« Je dois devenir capable de comprendre les chiffres de mon entreprise et de poser les bonnes questions. »*

© CITMN — Formation Élan — Tous droits réservés