

# NOTIONS DE COMPTABILITÉ À L'INTENTION DES PCI

## Bienvenue aux PCI

Comme vous êtes devenu entrepreneur et que vous avez rejoint les rangs des travailleurs autonomes, il y a plusieurs choses que vous devriez savoir pour profiter au maximum de votre nouvelle opportunité. Même si vous avez déjà été propriétaire d'un autre commerce, ou si vous en possédez un actuellement en plus d'être PCI, veuillez noter qu'il peut y avoir des éléments relatifs à ce Commerce qui sont différents des autres. Ce guide pourrait sembler simplifié à outrance pour certains d'entre vous, mais il est conçu pour être un outil d'apprentissage pour même le niveau le plus élémentaire de compréhension.

Quoi qu'il en soit, en tant que propriétaire de commerce pour la première fois ou vétéran chevronné, j'espère que l'idée de bâtir ce Commerce vous enthousiasme. En progressant sur le chemin de la réussite, vous aurez accès à de nombreux outils pour vous aider à bâtir votre commerce. Le sujet de la discussion suivante commence par l'utilisation de deux des outils les plus simples: un crayon et un agenda sous forme électronique ou papier. À partir de là, croyez-le ou non, vous apprendrez des moyens simples de gérer votre propre plan personnalisé d'activités, votre budget et vos projections du seuil de rentabilité.

Je ne peux pas vous apprendre à être comptable. Toutefois, je vais vous apprendre les types de dossiers que vous devez conserver pour votre commerce, et comment les conserver. Je vais aussi vous donner quelques suggestions et conseils pour vous aider si l'I.R.S. demande à examiner vos dossiers. Si l'I.R.S. vous contacte, et que vous n'avez pas tenu de bons dossiers, vous pourriez dépenser inutilement des centaines ou même des milliers de dollars que vous auriez pu utiliser pour le développement de votre commerce.

La tenue de bons dossiers n'est pas seulement importante au moment des impôts, elle vous donne aussi des informations importantes pour vous aider à surveiller votre commerce tout au long de l'année et atteindre vos objectifs. C'est particulièrement vrai quand votre commerce se développe et que votre organisation de PCI en aval s'élargit. La tenue de dossiers complets et précis, bien que ce ne soit pas la partie la plus excitante du développement de votre commerce, est très importante.

Maintenant que vous avez découvert l'importance de la comptabilité et des outils pour vous aider dans votre travail, je vais vous donner quelques indications pour être sûr que vos dossiers sont en bonne et due forme ce qui vous permet de justifier tous les articles figurant sur votre déclaration de revenus.

Et enfin, veuillez à consulter vos propres conseillers professionnels, comme un comptable ou un avocat, pour obtenir des conseils et des informations sur les lois d'impôts sur le revenu et les exigences pour la tenue des dossiers ainsi que la préparation appropriée de votre déclaration de revenus.

## Comptabilité: Les choses à faire et à ne pas faire

En ce qui concerne la comptabilité, quand c'est simple, c'est mieux. Ne vous enlisez pas dans des programmes de comptabilité complexes quand il existe des solutions simples. Veuillez envisager d'utiliser le matériel fourni avec ce guide, un système de comptabilité simplifié pour accomplir vos tâches de comptabilité nécessaires.

Au minimum, lorsqu'on se lance dans tout type de commerce, il est important de préparer un **plan des activités commerciales, des budgets et des projections du seuil de rentabilité**. Ces outils de base vous aideront à établir votre parcours sur la voie de la rentabilité. À la fin de ce guide, se trouvent des exemples de formulaires pour vous aider à

# NOTIONS DE COMPTABILITÉ À L'INTENTION DES PCI

préparer votre propre plan des activités commerciales, votre budget et vos projections du seuil de rentabilité. Consultez votre PCI en amont et des conseillers professionnels qualifiés pour obtenir de l'aide pour remplir ces formulaires.

**N'attendez pas; utilisez vos outils de comptabilité régulièrement.** La nature de votre commerce nécessite un suivi quotidien de choses comme le kilométrage, les déplacements et autres frais. Si vous attendez la fin de l'année, vous aurez des problèmes à vous souvenir des détails de toute l'année en même temps. Vous devriez aussi consulter votre classeur consacré aux impôts, y compris votre budget et vos projections du seuil de rentabilité, au moins une fois par mois pour surveiller vos activités commerciales et faire des ajustements si nécessaire. En plus d'actualiser les informations du mois courant, examinez les mois précédents. Cela vous aidera à garder le contact avec votre commerce et vos progrès. Des habitudes régulières de comptabilité constituent un facteur crucial considéré par l'I.R.S. pour distinguer un vrai métier ou commerce d'un simple passe-temps.

**Comptabilisez avec précision tous les revenus et frais en rapport avec votre commerce.** Assurez-vous de conserver les frais selon la catégorie appropriée, et abstenez-vous d'utiliser des catégories générales comme «divers», «bureau» ou «fournitures». Quand le moment est venu de déclarer ces articles sur votre déclaration d'impôts, vous aurez une idée plus précise pour séparer les frais connexes au lieu de tout réunir ensemble dans une seule catégorie. C'est mieux si votre contrôleur fiscal peut voir rapidement sur quoi vous dépensez réellement votre argent. L'I.R.S. contrôle les déclarations en fonction de la vraisemblance avant de décider de faire un audit, et les sommes importantes de dépenses «diverses» sans explication auront tendance à donner l'alerte au sujet de leur vraisemblance.

Quelques catégories courantes pour départager vos frais de bureaux typiques peuvent comprendre: «affranchissements et expéditions»; «cotisations et abonnements»; «équipement»; «fournitures» et «services publics». D'autres catégories de frais plus vastes pourraient comprendre: «publicité et promotion»; «automobile»; «achats de produits Amway en gros»; «déplacements et repas» (pour assister à des séminaires et autres activités).

**Gardez les «documents sources originaux» pour justifier votre revenu et vos dépenses.** Pour les articles en rapport avec le revenu, vous devriez conserver les factures et les relevés mensuels, les bons de commande, les bordereaux de dépôt bancaire, les reçus et les registres en rapport avec la vente de produits Amway à des clients au détail, ainsi que les formulaires 1099. Pour les articles en rapport avec les dépenses, vous devriez conserver les chèques payés, les tickets de caisse, les relevés de carte de crédit, les factures d'achat de produits Amway et toute autre preuve de paiement. Un système simple consiste à les classer selon la manière de les déclarer, comme par revenu ou par catégorie de dépenses. Puis, si on vous demande de justifier une somme figurant sur votre déclaration d'impôts, vous saurez exactement où trouver vos documents à l'appui.

**Utilisez des comptes séparés pour les besoins professionnels et personnels.** C'est crucial pour développer et maintenir une «approche professionnelle» de votre commerce. Des comptes séparés donnent sa propre identité à votre commerce. Avoir un compte bancaire séparé pour votre commerce simplifiera vos responsabilités de comptabilité mais cela montrera aussi à l'I.R.S. que vous prenez votre activité commerciale au sérieux. Si vous utilisez une carte de crédit pour votre commerce, alors vous pourriez aussi vouloir ouvrir un compte de carte de crédit séparé que vous utiliserez seulement pour le commerce.

# NOTIONS DE COMPTABILITÉ À L'INTENTION DES PCI

Les frais d'intérêt payés sur les frais commerciaux sont déductibles tandis que les intérêts payés sur les frais personnels ne le sont pas. L'utilisation d'une seule carte pour les frais personnels et professionnels peut donner lieu à de longs calculs pour essayer de séparer cette portion des intérêts correspondant aux dépenses en rapport avec le commerce. Après avoir créé des comptes séparés, il est important de les garder séparés et de ne pas combiner les fonds entre eux.

**Identifiez tous les dépôts bancaires sur votre compte réservé au commerce.** Vous pourriez inclure une brève description de chaque bordereau de dépôt indiquant la nature des fonds déposés, soit s'ils sont issus d'une vente au détail de produits Amway à des clients ou de paiements de bonis Amway. Vous pourriez aussi classer chaque bordereau de dépôt avec les photocopies des chèques déposés. Comme solution de remplacement à l'utilisation de bordereaux papier et photocopies d'autres sources de revenu, vous pourriez envisager le stockage électronique de ces informations. Si vous êtes contrôlé quelques années plus tard, c'est difficile de se souvenir la provenance de chaque dépôt. Sans documentation, l'I.R.S. pourrait considérer n'importe quel dépôt comme un revenu issu du commerce.

**Identifiez les transferts de fonds entre les comptes bancaires.** Si vous transférez des fonds de votre compte personnel à votre compte réservé au commerce, ou vice versa, alors votre bordereau de dépôt ou votre reçu de transfert électronique devrait indiquer le numéro de compte d'où viennent les fonds. Cela vous permet d'identifier plus tard la source du transfert, si besoin est.

**Ayez des comptes bancaires séparés pour plusieurs commerces.** Si vous exploitez plus d'un commerce, il est utile de gérer l'activité financière de chaque commerce en assignant des comptes bancaires séparés. En général, il est aussi préférable d'enregistrer chaque activité commerciale sur une Annexe C séparée avec votre déclaration de revenus individuelle.

## Conseils pour remplir votre Annexe C: Les détails importants

Quand le moment est venu de déclarer votre activité commerciale à l'I.R.S., le secret réside dans les détails. Une déclaration précise et détaillée commence par une compréhension générale des diverses dispositions fiscales qui affectent votre commerce. Je vais souligner quelques points importants ci-dessous mais veuillez envisager de demander l'aide d'un professionnel. Les frais de préparation des déclarations de revenus peuvent être déduits s'ils sont encourus principalement pour remplir votre déclaration.

Si vous êtes un propriétaire unique qui n'exploite pas son commerce comme une société ou toute autre forme d'entité légale, votre activité commerciale peut être déclarée à l'aide de l'Annexe C avec votre formulaire 1040 individuel. Si votre conjoint(e) est votre associé(e) dans le commerce, assurez-vous d'inscrire les deux noms sur votre Annexe C.

Si votre conjoint(e) est votre associé(e) et que vous inscrivez les deux noms sur l'Annexe C, veuillez à allouer la moitié du revenu (de la perte) à chaque conjoint pour calculer la taxe de sécurité sociale et Medicare pour chaque personne.

Assurez-vous aussi que votre conjoint(e) figure sur votre inscription Amway et vos renouvellements d'inscription annuels.

**Expliquez vos «ventes» et «coût des biens vendus».** Quand vous déclarez votre revenu, assurez-vous de déclarer comme «ventes» tous les reçus de ventes de produits aux

# NOTIONS DE COMPTABILITÉ À L'INTENTION DES PCI

clients au détail et aux PCI, ainsi que les ventes de matériel de support commercial à d'autres PCI. Puis, déclarez comme «coût des biens vendus», votre coût de tous ces produits et du matériel. L'explication de ces articles sur votre Annexe C, plutôt que le simple fait de déclarer le résultat final (c.-à-d. le revenu net), aide à démontrer le niveau d'activité de votre commerce.

**Excluez les articles pour utilisation personnelle et à des fins promotionnelles de vos «ventes» et «coût des biens vendus».** Traiter les produits issus de votre inventaire pour votre utilisation personnelle comme une «vente» à vous-même, tandis que vous incluez leur valeur dans le calcul des biens vendus, a tendance à créer un profit brut négatif, ce qui est un signal pour donner lieu à un audit. Par ailleurs, vous pouvez supprimer les articles utilisés personnellement du coût des biens achetés durant l'année avant de déterminer votre coût des biens vendus. De la même manière, les produits et le matériel de support commercial donnés à d'autres personnes pour les intéresser au produit ou les encourager à bâtir un commerce devraient être déduits comme frais de «publicité» (voir l'Annexe C, Section II, Ligne 8) et, par conséquent, exclus du calcul du coût des biens vendus.

## Frais d'automobile:

La nature de votre commerce peut résulter en un montant significatif de déplacements en automobile. Ces frais nécessitent une documentation très détaillée et des justificatifs afin d'obtenir les déductions autorisées.

Il y a deux méthodes pour déterminer le montant des frais d'automobile que vous déclarez pour l'année: la déduction normale des frais kilométriques ou les dépenses réelles. Dans les deux cas, quand vous utilisez votre véhicule pour le commerce et pour vos besoins personnels, vous devez répartir vos frais entre l'utilisation personnelle et l'utilisation pour le commerce. N'oubliez pas que vous ne pouvez pas déduire la portion de vos frais d'automobile résultant de l'utilisation personnelle ou de votre trajet entre le domicile et le lieu de travail. Vous devriez commencer à enregistrer régulièrement les kilomètres parcourus pour les déplacements liés quotidiennement au commerce. Le moyen le plus simple et le plus logique pour le faire consiste à nouveau à utiliser votre agenda.

Notez chaque déplacement pour le commerce dans votre agenda et inscrivez le nombre de kilomètres parcourus par déplacement. À côté de chaque saisie de kilométrage, notez les quatre éléments suivants: qui, quand, où et pourquoi. Le «pourquoi» comprendra toujours le but de ce déplacement pour le commerce. Pour des raisons de simplicité, vous pouvez utiliser des codes ou des symboles pour les buts les plus courants. Des exemples pourraient inclure, «PDP» pour la présentation du Plan, «S» pour séminaires, conventions ou conférences, «B» pour banque, «L» pour la livraison de produits Amway aux clients et ainsi de suite. «Qui» pourrait être le nom et l'adresse de la personne que vous allez voir. Si vous allez à une réunion publique sur l'opportunité commerciale, notez le nom et l'adresse de la personne qui organise la réunion, le nom de l'orateur et le(s) nom(s) de personnes que vous emmenez qui sont intéressées à rejoindre le Commerce. Notez le nom de tous les clients au détail à qui vous vendez des produits et de toutes les personnes à qui vous présentez le Plan, même si elles ne rejoignent pas le Commerce plus tard. C'est aussi une très bonne idée de noter votre méthode pour contacter les gens que vous essayez de parrainer et de ceux à qui vous essayez de vendre de produits au détail. Enfin, gardez des copies des bulletins d'information de votre PCI en amont pour justifier les réunions, séminaires, conventions, conférences, sessions de formation et autres activités commerciales auxquelles vous assistez.

# NOTIONS DE COMPTABILITÉ À L'INTENTION DES PCI

Le kilométrage parcouru pour le trajet entre le domicile et le lieu de travail n'est généralement pas déductible tandis que le kilométrage parcouru pour la poursuite de votre commerce est déductible. Les règles de l'I.R.S. prévoient en général que pour que les frais d'automobile soient déductibles, vous devez monter à bord à partir de votre principale place d'affaires, soit le domicile pour la plupart des PCI. Cela donne donc lieu à des scénarios intéressants si vous êtes comme un grand nombre de PCI florissants qui mènent régulièrement leurs activités commerciales à l'heure du déjeuner ou lors du trajet entre le domicile et le lieu de travail.

Qu'en est-il si vous allez au travail le matin (kilométrage d'un trajet non déductible) puis que vous conduisez pour rencontrer une personne à laquelle vous présentez le Plan à l'heure du déjeuner? Le kilométrage aller-retour de votre travail à votre réunion à l'heure du déjeuner est déductible puisqu'il était uniquement pour des raisons commerciales. Qu'en est-il si vous rencontrez des PCI en aval sur le trajet de retour du travail? Le kilométrage du lieu de travail à votre réunion après le travail est déductible. Mais le kilométrage de votre réunion après le travail jusqu'à votre domicile ne l'est pas car on considère qu'il fait partie de votre navette. On dirait qu'il y a beaucoup de détails? Oui, mais chaque kilomètre légitime et déductible compte alors cela vaut bien la peine de tout compter.

Pour faire une déduction appropriée des frais d'automobile, vous devrez d'abord séparer votre kilométrage personnel et votre kilométrage des navettes au lieu de travail de votre kilométrage documenté pour le commerce. Notez le kilométrage au compteur du véhicule au début et à la fin de l'année pour déterminer le nombre de kilomètres parcourus dans l'année. Le nombre total de kilomètres dans l'année, moins le nombre de kilomètres documentés pour le commerce vous donne le nombre de kilomètres parcourus à titre personnel et pour les navettes au lieu de travail. Ensuite, séparez le nombre de kilomètres parcourus à titre personnel et pour les navettes au lieu de travail, déterminez le kilométrage aller-retour au lieu de travail et multipliez par nombre estimé de jours travaillés durant l'année.

## **Kilométrage pour le commerce**

**+ Kilométrage des navettes au lieu de travail**

**+ Kilométrage personnel**

=====

**= Nombre total de kilomètres dans l'année**

Le kilométrage total pour le commerce, les navettes quotidiennes au lieu de travail et les déplacements personnels doivent tous être indiqués au verso de l'Annexe C. Le fait de ne pas inclure n'importe lequel de ces trois totaux peut être un signal d'audit que vous ne tenez pas un suivi adéquat de votre kilométrage ou que vous essayez peut-être de déduire du kilométrage non déductible. En outre, assurez-vous aussi de répondre de façon complète aux questions de la Section IV de l'Annexe C, reconnaissant que vous avez des preuves pour appuyer votre déduction et qu'il s'agit de preuves par écrit.

Après avoir vérifié votre kilométrage pour le commerce, vous devez choisir votre méthode de déduction de vos frais d'automobile. Si vous choisissez le kilométrage normal, allez sur le site [www.irs.gov](http://www.irs.gov) et recherchez «déduction normale des frais kilométriques». Ce taux varie

# NOTIONS DE COMPTABILITÉ À L'INTENTION DES PCI

d'une année à l'autre de la même façon que le coût d'utilisation du véhicule change ou bien vous pouvez déduire un pourcentage de l'utilisation pour le commerce tel que déterminé par vos calculs du kilométrage (déduction des frais réels). Les frais d'automobile réels incluent l'essence, les vidanges, les réparations, l'assurance, l'amortissement, les taxes mobilières (frais de plaque d'immatriculation), frais d'intérêt, etc. Veuillez noter que les frais de stationnement et de péage encourus lors des déplacements pour le commerce sont des dépenses d'entreprise déductibles séparément et qu'ils ne doivent pas être inclus dans vos frais d'automobile.

Si vous travaillez fort pour développer votre commerce et que, de ce fait, vous parcourez beaucoup de kilomètres, alors la déduction normale des frais kilométriques donne droit, en général, à une déduction plus élevée pour l'utilisation de votre automobile. Si vous choisissez d'utiliser la déduction normale des frais kilométriques, vous ne pouvez pas déduire d'autres frais d'automobile, sauf peut-être les intérêts payés sur votre prêt-automobile. Vous pouvez bénéficier de la déduction normale des frais kilométriques en plus des frais d'intérêts sur votre prêt-automobile pour un montant proportionnel à votre utilisation du véhicule pour le commerce. Par exemple, si vos calculs révèlent que 40% de l'utilisation de votre auto était pour le commerce alors, selon la déduction normale des frais kilométriques, vous pouvez déduire en plus 40% des intérêts de votre prêt pour cette auto. Le taux normal de déduction du kilométrage change fréquemment alors consultez votre comptable ou les directives de l'I.R.S. pour les taux actuels.

Si vous choisissez la méthode des dépenses réelles, vous voudrez demander de l'aide pour calculer les frais d'amortissement. La provision pour amortissement est limitée, compliquée et elle change tous les ans. Veuillez noter que vous ne pouvez pas bénéficier à la fois de la déduction normale des frais kilométriques et des frais d'amortissement. Une fois que vous choisissez soit la méthode des dépenses réelles soit la méthode de déduction normale des frais kilométriques, vous devez continuer avec cette méthode jusqu'à ce que vous changiez de véhicule. À ce moment-là, vous pouvez choisir à nouveau la méthode que vous désirez utiliser.

C'est généralement une bonne idée de conserver tous les reçus d'essence et de réparations pour l'année, quelle que soit la méthode de dépenses choisie pour votre automobile. Quelle que soit la méthode, vous devez pouvoir justifier que vous avez réellement fait le kilométrage déclaré. Les reçus pour l'essence, les vidanges et les réparations sont en général la meilleure preuve.

L'enregistrement des frais d'automobile est un travail fastidieux mais continuez à utiliser votre agenda! Croyez-moi, cela vaudra bien la peine de chaque minute passée à documenter correctement l'utilisation de votre automobile. En outre, c'est aussi une bonne pratique commerciale. Des dossiers bien tenus, en particulier en ce qui concerne les frais d'automobile et de déplacements, pourraient vous faire économiser des centaines ou même des milliers de dollars en cas d'audit. Alors, utilisez vos outils pour faire un suivi de vos dépenses tout comme si quelqu'un vous surveillait à côté de vous pour le faire, en vous offrant cet argent pour enregistrer les informations!

## **Frais de déplacements, de repas et de représentation:**

En vertu de la «Loi sur les réductions d'impôts et les emplois» de 2018, les frais de



# NOTIONS DE COMPTABILITÉ À L'INTENTION DES PCI

représentation commerciaux, comme les sorties de golf, les dîners et autres frais de repas, événements sportifs, billets pour des concerts ou loges, etc. ne sont plus déductibles.

Veillez consulter votre expert-comptable ou un autre expert fiscal pour une explication complète des nouvelles règles concernant la déduction de toutes les dépenses en rapport avec le commerce selon la «Loi sur les réductions d'impôts et les emplois» de 2018. Comme toujours, vous devriez garder les reçus à cet effet et aussi pour toutes les autres dépenses en rapport avec le commerce.

Les frais de repas associés à des déplacements d'affaires hors de votre ville sont toujours déductibles (soumis à une limite de déduction de 50%). La qualification pour les repas dans le cadre d'un déplacement nécessite un séjour de plus de 24 heures. La seule justification nécessaire est la preuve que vous étiez hors de votre ville (facture d'hôtel, billets d'avion, reçus d'essence, etc.).

Deux options sont disponibles pour la déduction des repas hors de votre ville. Vous pouvez déduire des frais réels de repas ou bien choisir une indemnité quotidienne à la place des frais réels. En 2017, cette indemnité quotidienne était de 57\$ par jour dans la plupart des villes. Le taux quotidien peut être modifié par l'IRS d'une année à l'autre. Des villes comme Los Angeles, New York City, Las Vegas, etc. ont des indemnités quotidiennes plus élevées. Rendez-vous sur le site [www.irs.gov](http://www.irs.gov) et recherchez «Publication 1542 taux d'indemnités quotidiennes» et imprimez-la pour avoir la liste des indemnités quotidiennes par ville. Si votre conjoint(e) est votre associé(e) dans le Commerce, vous pouvez aussi obtenir une indemnité quotidienne pour lui/elle. Par exemple, si vous quittez votre ville pour une réunion le vendredi et que vous revenez le dimanche, cela fait 2 indemnités quotidiennes pour vous et 2 pour votre conjoint(e).

## **Développement de votre Commerce en tant qu'équipe:**

Si votre conjoint(e) est votre associé(e) commercial(e) et travaille avec vous dans le cadre du commerce, alors vous devriez en aviser votre préparateur de déclaration de revenus. C'est important parce que les lois fiscales interdisent des déductions de déplacements pour les conjoints dont le but du déplacement n'a pas de rapport avec le commerce. Mais si votre conjoint(e) est un associé du commerce et a des raisons commerciales de voyager avec vous, alors ses frais de déplacement et de repas devraient aussi être autorisés.

Vous voudrez spécifier sur votre déclaration de revenus que vous et votre conjoint(e) êtes associés dans le Commerce. Puis, techniquement, vous devriez chacun remplir une Annexe C séparée, reflétant votre part du revenu total et des frais en fonction de votre intérêt respectif dans le partenariat.

Assurez-vous que les noms des deux conjoints figurent bien sur l'Accord d'Inscription d'Amway et aussi sur les accords de renouvellement annuel.

Vos frais d'inscription Amway sont déductibles.

Le coût de votre Trousse de Vente Amway est déductible si vous l'utilisez pour le développement de votre commerce et ne consommez pas les produits personnellement.

Votre renouvellement annuel auprès d'Amway est déductible du revenu imposable.

# NOTIONS DE COMPTABILITÉ À L'INTENTION DES PCI

## Frais de bureau à domicile:

Les règles des déductions pour un bureau à domicile ont changé (en vigueur pour les années fiscales commençant après le 31 décembre 1999). Les frais de bureau à domicile comprennent en général l'intérêt hypothécaire de votre prêt résidentiel, l'impôt foncier ainsi que d'autres «frais d'exploitation» comme assurance, services publics, entretien et amortissement. Tous ces frais sont répartis en fonction du pourcentage de votre maison étant utilisé pour votre bureau.

Ne supposez pas que parce que vous exploitez votre commerce de chez vous, vous avez automatiquement le droit de profiter de cette déduction. Afin de se qualifier pour des déductions de bureau à domicile, votre bureau doit répondre à ces exigences:

(a) cette partie de votre maison que vous désignez comme votre bureau doit être utilisée exclusivement et de façon régulière pour le commerce, et

(b) votre bureau à domicile doit être le «lieu principal d'exploitation du commerce» ce qui veut dire que c'est le lieu fixe principal où vous effectuez les activités administratives ou de gestion substantielles du commerce.

De telles activités administratives ou de gestion comprennent: réaliser des ventes de produits Amway à des clients au détail, appeler des PCI ou des PCI potentiels aux fins du commerce, planifier des réunions ou prendre des rendez-vous, conserver des produits ou du matériel de support commercial, animer des activités et effectuer la comptabilité du commerce et le paiement des factures.

La déduction pour un bureau à domicile est calculée en divisant le nombre de pieds carrés de votre bureau à domicile par le nombre total de pieds carrés de la maison ce qui donne un pourcentage qui est appliqué aux frais mentionnés ci-dessus.

L'I.R.S. classe les déductions pour un bureau à domicile dans deux catégories. La première est l'intérêt hypothécaire et les impôts fonciers. Ceux-ci sont déductibles l'année de leur paiement peu importe si votre commerce est rentable ou non. L'autre catégorie correspond aux frais d'exploitation. Ceux-ci comprennent l'assurance, l'entretien, les services publics, la location et l'amortissement. Les frais d'exploitation sont déductibles seulement dans la mesure où votre commerce est rentable. S'il n'est pas rentable lors d'une année donnée, cela vaut toujours la peine de calculer et déclarer ces montants car les montants non admissibles du fait du manque de rentabilité sont reportés sur une autre année quand le commerce devient rentable.

L'IRS a publié une méthode simple pour effectuer la déduction d'un bureau à domicile.

Vous pouvez déduire 5\$ par pied carré, jusqu'à 300 pieds carrés, sans tenir compte des méthodes de calcul de bureau à domicile ci-dessus.

Il n'y a pas de récupération de l'amortissement déjà enregistré quand vous vendez votre maison en utilisant cette méthode.

## Frais de téléphone / Service Internet:

Si vous avez une seule ligne téléphonique chez vous et que vous l'utilisez pour les appels personnels, vous ne pouvez pas déduire de portion des frais mensuels normaux pour votre téléphone. Dans ce cas, vous pouvez seulement déduire les dépenses pour les appels



# NOTIONS DE COMPTABILITÉ À L'INTENTION DES PCI

interurbains en rapport avec le commerce. Si vous installez une seconde ligne strictement pour le commerce, alors vous pouvez déduire les frais de base de cette ligne. Les services de communications vocales sont déductibles. L'utilisation pour le commerce de téléphones mobiles est aussi déductible mais vous devriez faire un suivi de l'utilisation pour le commerce (nom, numéro, minutes utilisées) sur les relevés envoyés par votre fournisseur de service cellulaire. Ce n'est jamais une bonne idée de déduire 100% des frais de téléphone cellulaire car tout le monde se sert forcément, dans une certaine mesure, de son téléphone pour les appels personnels. Vous ne devriez pas non plus déduire 100% de votre service Internet.

## Frais de garde d'enfants:

Bien que la garde d'enfants puisse être nécessaire pour que certaines personnes exercent leur activité commerciale, ne prenez pas ça comme des dépenses professionnelles déductibles. L'I.R.S. considère que la garde d'enfants donne lieu à un crédit d'impôts pour la garde d'enfants ce qui est déclaré séparément sur le formulaire I.R.S. 2441. Vous aurez besoin des noms, adresse, numéro d'identification fiscale et montant payé pour l'année de chaque prestataire de services de garde.

## Conclusions:

Pour déterminer si vous exploitez véritablement un commerce dans le but de permettre des déductions d'affaires, l'I.R.S. examinera vos dossiers et pratiques de comptabilité, ainsi que si vous avez préparé un **plan d'activités, des budgets et des projections du seuil de rentabilité** quand vous avez lancé votre commerce. Ensuite, ils examineront comment vous avez utilisé ces outils pour ajuster vos pratiques commerciales dans la poursuite de la rentabilité. Pour avoir droit à des déductions d'affaires, vous devez faire preuve que vous êtes engagé activement dans un commerce ou les affaires, que vos déductions sont ordinaires et nécessaires à votre commerce ou affaire et que vous avez l'intention de dégager un profit de votre activité commerciale.

En général, vous devriez viser à exploiter votre activité commerciale de manière professionnelle. Commencez par séparer vos activités commerciales de vos activités personnelles et tenez des dossiers précis pour faire la preuve de la différence. Fixez des objectifs et examinez régulièrement votre méthode d'exploitation pour voir si vous atteignez efficacement vos objectifs. Cherchez toujours des moyens d'améliorer la productivité et la rentabilité. Obtenez l'aide de vos conseillers en amont et consacrez-vous véritablement au commerce.

Soyez attentif à votre niveau d'activité dans le commerce. Si vous ne générez pas de ventes au détail de manière régulière, ne présentez pas le Plan très souvent et ne faites pas grand-chose mis à part assister à des fonctions, alors vous aurez du mal à démontrer votre intention de réaliser un profit et vous aurez du mal à réaliser un profit. Alors, travaillez fort, familiarisez-vous avec les produits, apprenez des techniques de vente au détail, générez des ventes au détail et présentez le Plan souvent. Suivez ce conseil et votre activité commerciale en sera le témoignage.

Tandis que votre commerce se développe et que votre rentabilité augmente, il se pourrait que vous ayez besoin de verser des acomptes trimestriels d'impôts à l'I.R.S. pour couvrir les

# NOTIONS DE COMPTABILITÉ À L'INTENTION DES PCI

impôts sur le revenu et le travail autonome. Même si ces paiements sont exigibles tous les trimestres, c'est une bonne idée de mettre de l'argent de côté à l'avance, tous les mois ou toutes les semaines. Obtenez de l'aide à ce sujet car les intérêts et les pénalités peuvent s'accumuler si ce n'est pas traité correctement.

Enfin, et surtout, soyez honnête quand vous faites votre comptabilité et préparez vos déclarations d'impôts. Abstenez-vous de recourir à des pratiques fiscales abusives ou de conseiller à d'autres personnes de le faire. Un tel comportement peut non seulement vous nuire personnellement mais nuire aussi à tous ceux qui participent au commerce du fait de l'image et de la réputation que vous projetez.

Les informations et les outils dans ce guide, bien qu'ils ne soient ni attirants ni excitants, sont conçus pour vous être utiles. La comptabilité joue un rôle important dans le développement de votre commerce. Alors, tenez des dossiers détaillés et précis, actualisez et révisez vos dossiers tous les mois et faites preuve de diligence pour préparer vos déclarations de revenus.

\*\*\* En vertu de la «Loi sur les réductions d'impôts et les emplois» («TJCA»), une déduction de revenu commercial net qualifiée de 20% est disponible pour les commerces de PCI rentables, dans certaines circonstances et conditions. Veuillez consulter votre spécialiste fiscal pour d'autres informations à ce sujet et pour tout autre changement aux lois de l'impôt sur le revenu dans le cadre de TJCA.

Je vous adresse tous mes meilleurs souhaits de réussite avec votre commerce!

## **Instructions pour remplir vos projections de budget et seuil de rentabilité:**

Le revenu mensuel moyen est la combinaison du revenu de boni mensuel moyen et du profit brut des ventes au détail. La ligne 1 devrait être une projection du revenu de boni mensuel moyen qui atteint le statut Q12 d'ici le 60e mois.

Ligne 1 – Calculez le revenu mensuel moyen en estimant le revenu de boni total pour l'année, y compris les bonis, et divisez ce chiffre par 12.

Ligne 2 – Le profit brut des ventes au détail équivaut au prix de vente du produit moins votre coût pour le produit.

Estimez votre profit brut des ventes au détail de l'année et divisez ce chiffre par 12.

Ligne 3 – Ajoutez les lignes 1 et 2 pour obtenir votre moyenne combinée du revenu de boni mensuel et le profit brut mensuel moyen des ventes au détail.

Ligne 4 – Frais d'automobile – La majorité des PCI utilise la déduction normale des frais kilométriques pour déduire les dépenses d'automobile en rapport avec le commerce.

Par conséquent, je vous recommande d'utiliser le taux moyen de 54,5 cents par mille aux fins de votre budget. Multipliez votre kilométrage annuel estimé pour le commerce par 0,545\$ et divisez ce chiffre par 12 pour la ligne 4.

Lignes 5 et 6 – Estimez le pourcentage d'utilisation pour le commerce de votre téléphone cellulaire et Internet pour l'année et divisez par 12. Je vous recommande de ne pas déduire plus de 50% à 60% de vos dépenses de téléphone cellulaire et Internet.

# NOTIONS DE COMPTABILITÉ À L'INTENTION DES PCI

Ligne 7 – La catégorie de formation et de formation continue comprend le coût du matériel éducatif et le coût des conférences et activités utilisées pour vous aider à apprendre à bâtir correctement votre commerce.

Le matériel de formation et d'éducation qui est transmis à des prospects ou des PCI en aval devrait être transféré à la «catégorie publicité».

Ligne 8 – Les déplacements comprennent l'hôtel, la location d'auto, les billets d'avion, les frais de taxi, etc.

Ligne 9 – Publicité et promotion comprend le coût du parrainage et autre matériel utilisé pour bâtir votre commerce. Cette catégorie comprend aussi les échantillons.

Ligne 10 – Fournitures – prévoyez ces frais en estimant vos coûts pour les fournitures de bureau, l'affranchissement, les expéditions et autres articles divers.

Ligne 11 – Complétez la ligne 11 en ajoutant les lignes 4 à 10, et inscrivez-y le total.

Ligne 12 – Complétez la ligne 12 en soustrayant la ligne 11 de la ligne 3.

## PLAN D'ACTIVITÉS COMMERCIALES

### (FRAIS COURANTS ENCOURUS POUR LE DÉVELOPPEMENT DU COMMERCE D'UN PCI)

**Automobile** – Prévoyez ces frais en attribuant un pourcentage de vos coûts de fonctionnement de l'auto (c.-à-d., essence, entretien, assurance, amortissement, taxes et frais d'intérêt) en fonction du pourcentage estimé d'utilisation commerciale, ou multipliez le nombre estimé de kilomètres pour le commerce par le taux par mille normal (0,545\$ présentement – peut varier d'une année à l'autre).

**Équipement et services de communication** – Tenez compte de toutes les lignes et tous les services pour le commerce (c.-à-d., téléphone, cellulaire, messagerie vocale, courriel) dans la mesure où ils seront utilisés aux fins du commerce. Assurez-vous d'exclure de vos prévisions tout frais attribuables à l'usage personnel. N'incluez pas une partie de vos frais de téléphone résidentiel, autre que vos frais d'appels interurbains en rapport avec le commerce.

**Formation et formation continue** – Consultez votre PCI en amont pour estimer les coûts associés à la participation à des séminaires et activités, l'achat de Matériel de Support Commercial, et autres cotisations et abonnements.

**Déplacements et repas** – Consultez votre PCI en amont pour estimer les coûts associés aux déplacements pour la formation et les activités de formation continue, les réunions de groupe, la prospection et les promotions de produits.

**Publicité et promotion** – Consultez votre PCI en amont pour estimer les coûts associés aux promotions de produits et aux outils de parrainage.

**Fournitures** – Prévoyez ces frais en estimant vos coûts pour les fournitures de bureau, les affranchissements et les expéditions, et autres articles divers.

# NOTIONS DE COMPTABILITÉ À L'INTENTION DES PCI

## PROPOSITION DE PLAN D'ACTIVITÉS COMMERCIALES POUR

---

(Nom du PCI)

**MISSION:** Atteindre des objectifs financiers en étant propriétaire de mon propre commerce.

**OBJECTIFS:** Lancer un commerce avec un investissement en capital minimal et le développer jusqu'à un niveau soutenu de rentabilité en utilisant un Plan éprouvé et les ressources mises à ma disposition.

### **CLÉS DE LA RÉUSSITE:**

- (1) Profiter pleinement de l'aide et de la formation fournies par mon PCI en amont par le biais du Matériel de Support Commercial et de la formation, des ateliers et des conférences;
- (2) Travailler assidûment et réaliser des ventes de produits au détail à des clients, parrainer d'autres personnes en faisant souvent des présentations du Plan, et élargir mon commerce dans l'ensemble;
- (3) Examiner constamment les priorités commerciales afin de réduire les coûts et accroître la productivité.

Remarque: L'énoncé de mission, les objectifs et les clés de la réussite ci-dessus sont fournis comme directives à titre d'exemple. Vous pouvez les adopter ou bien dévier entièrement pour créer les vôtres.

**VOIR LA FEUILLE DE TRAVAIL DU PLAN D'ACTIVITÉS COMMERCIALES**