

# Fiches techniques pour l'entrepreneur immigrant

L'École des entrepreneurs du Québec a élaboré les fiches techniques afin que vous, futur entrepreneur, puissiez connaître en détail huit sujets importants pour le démarrage de votre projet d'entreprise.

Vous connaissez davantage les sujets suivants :

1. L'écosystème entrepreneurial au Québec
2. Le parcours entrepreneurial
3. L'étude de marché
4. Le plan d'affaires
5. Permis, licences et professions réglementées
6. Les activités réglementées
7. Le dossier de crédit
8. Soutien et financement
9. TPS/TVH et TVQ
10. Ressources humaines



[eequebec.com/ImmigrAffaires](http://eequebec.com/ImmigrAffaires)  
[info@eequebec.com](mailto:info@eequebec.com)

Avec la participation financière de :

Québec 

Montréal 

École des entrepreneurs du Québec  
503, boulevard René-Lévesque Ouest  
Montréal, QC H2Z 1A8

# 1 L'écosystème entrepreneurial au Québec

Au Québec, il y a plus de 800 organisations dédiées à accompagner les entrepreneurs dans les différentes étapes. Nous vous conseillons de vous rapprocher d'une de ces organisations, en tenant compte de votre étape (prédémarrage, démarrage, croissance).

En général, nous pouvons grouper ces organisations de la façon suivante :

## PARTENAIRES TECHNIQUES

Les organismes considérés comme partenaires techniques vous accompagnent afin d'améliorer vos capacités en tant qu'entrepreneur par le biais de la formation ou de l'accompagnement.

**Formation :** Le but des organisations qui proposent des formations est de consolider/renforcer vos compétences pour devenir entrepreneur, ou vous donner des formations spécialisées (exemples : marketing, comptabilité, fiscalité, etc.).

**Accompagnement :** Le but des organisations qui accompagnent les entrepreneurs est d'aider à consolider leur plan d'affaires et faciliter la recherche de financement.

Il y a aussi des incubateurs/accélérateurs dont le but est d'aider les entrepreneurs à croître plus rapidement.

## PARTENAIRES FINANCIERS

L'écosystème compte plusieurs organisations qui constituent une alternative au financement traditionnel (la banque) pour démarrer ou croître son entreprise. Chaque organisation comporte ses particularités et s'adresse à une clientèle ou à un type d'entreprise différent. Dans tous les cas, vous devrez avoir un plan d'affaires.

Les différents alternatives de financement sont :

- Bourses
- Crédit alternatif
- Microcrédit
- Sociofinancement
- Incubateur/accélérateur

## RÉSEAU D'INFORMATION

L'écosystème compte aussi des organisations, comme Info entrepreneurs, dédiées à vous donner de l'information pertinente pour mieux développer votre projet d'affaires. Ces organisations peuvent vous aider à trouver des données sur le secteur d'activité, les consommateurs, les tendances et toute information dont vous aurez besoin pour démarrer votre projet.

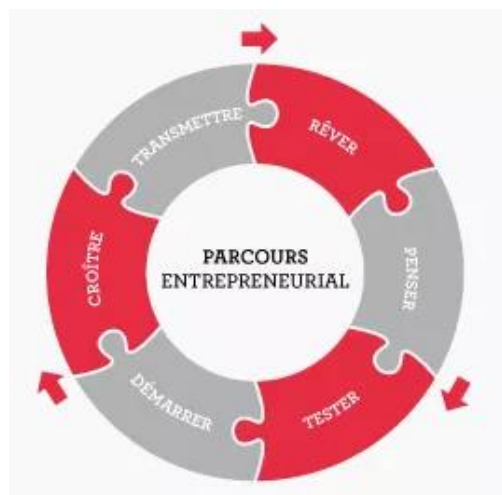
## PARTENAIRES RÉSEAU

Des organisations dans l'écosystème peuvent vous aider à élargir votre réseau d'affaires. En tant que nouvel immigrant, il est important de vous bâtir un réseau de contacts pour le développement de votre projet d'affaires. Vous pouvez vous rapprocher des chambres de commerce régionales, ainsi que du réseau de plus de 40 chambres de commerce des communautés culturelles qu'il y a Montréal.

## 2 Le parcours entrepreneurial

En général, lorsqu'une personne entame une démarche entrepreneuriale, elle passe par un processus qui finit avec la concrétisation de son entreprise. La plupart passent par toutes les étapes, quelques-uns peuvent sauter ou commencer dans une étape différente.

Le fait de connaître comment marche le parcours entrepreneurial peut vous aider à réfléchir où vous êtes situé et comment commencer.



### Rêver

Tout commence par un rêve. Le futur entrepreneur a plusieurs idées d'affaires, il ne sait pas par où commencer, il ne sait pas non plus si l'entrepreneuriat est pour lui.

### Penser

Le futur entrepreneur fait les premiers pas pour matérialiser son rêve. Il se dirige vers les organismes qui peuvent l'aider. Il identifie une idée d'affaires, cependant, il ne sait pas si c'est un bon projet ou si cela peut fonctionner.

### Tester

L'entrepreneur fait l'étude de marché et la rédaction du plan d'affaires. Il a un modèle d'affaires que sera adapté par rapport aux apprentissages et tests du marché. Son rêve prend la forme d'une entreprise.

### Démarrer

L'entrepreneur travaille à temps plein dans le projet. Il donne une structure juridique à son entreprise et commence à faire des ventes. Il fait toutes (ou la plupart) des tâches de l'entreprise. Son modèle d'affaires s'adapte selon les apprentissages du marché. Il demande du financement.

### Croître

L'entrepreneur possède un modèle d'affaires éprouvé et ajusté avec les apprentissages du marché. Au fur et à mesure que l'entreprise réalise des ventes, elle atteint son seuil de rentabilité. Il a plusieurs employés et est capable de verser un salaire récurrent pour ses employés et lui. Dans cette étape, l'entrepreneur réalise qu'il doit avoir de bonnes compétences dans la gestion de son entreprise, il devient gestionnaire.

### Transmettre

Durant son parcours, l'entrepreneur a la possibilité de transmettre ses connaissances. Il peut devenir un mentor pour d'autres entrepreneurs, se retirer et vendre son entreprise qui a une valeur. Il réalise alors un transfert d'expertise.

### 3 L'étude de marché

Entrepreneur immigrant ou non, l'étude de marché est la principale source d'information pour affiner votre projet d'affaires. Elle vous permet de bien connaître votre clientèle, les segments, les concurrents, etc. L'étude de marché constitue la base pour l'élaboration d'un plan d'affaires. Il s'agit d'une multitude d'informations comme l'analyse de données existantes, des sondages faits pour l'étude, des entrevues avec des intervenants dans l'industrie, etc. Chaque entrepreneur définit l'information à recueillir pour l'étude de marché. Vous pouvez consulter le site Web du [gouvernement du Canada](#) pour plus de ressources. Nous vous recommandons d'aborder au moins les éléments suivants :

#### LE MARCHÉ

Vous devez analyser votre marché, cela veut dire : le cadre réglementaire de votre secteur d'activité, le volume en chiffres, le développement, l'environnement au niveau des innovations et des technologies. Vous devez également analyser quelles sont les tendances qui influencent l'industrie dans laquelle votre entreprise va évoluer.

#### LES CLIENTS

Vous devez définir qui sont les consommateurs, comment ils se comportent, quels sont leurs habitudes de consommation, leurs besoins, leur budget, leurs préférences, leur fréquence d'achats, le prix qu'ils seraient prêts à payer pour acquérir votre produit.

Vous devez également définir les caractéristiques démographiques de votre clientèle, les groupes d'âge, qui ils sont, où ils sont situés.

#### LA CONCURRENCE

À propos de la clientèle, vous devez analyser :

- Qui sont vos concurrents directs (ceux qui offrent des produits ou services similaires aux vôtres)?
- Qui sont vos concurrents indirects (ceux qui offrent des produits ou services différents aux vôtres, mais répondants au même besoin)?
- Combien sont-ils? Quel est leur positionnement, leur stratégie, leur part du marché (chiffre d'affaires), le type de communication qu'ils utilisent?
- Quels sont leurs points forts?
- Quels sont leurs points faibles?

#### STRATÉGIE MARKETING

**Le produit (ou le service) :** Vous devez définir le nom, le conditionnement et le positionnement.

**Le prix :** Vous devez le fixer en cohérence avec le produit, la concurrence et le marché sur lequel il va évoluer.

**La communication :** Vous devez choisir vers quel type de communication vous allez vous orienter (exemples : la presse, la publicité sur le lieu de vente, les salons, la radio, etc.).

**La distribution :** Le choix d'un canal de distribution est très important. Prenez en considération les canaux de distribution des entreprises concurrentes, la taille des distributeurs et leur pouvoir de négociation et la cohérence du canal de distribution par rapport à votre offre.

## 4 Le plan d'affaires

Le plan d'affaires décrit votre profil comme entrepreneur, votre vision du projet, les objectifs, les étapes pour atteindre ces buts, les revenus prévisionnels et la façon par laquelle l'entreprise va fonctionner. Il existe plusieurs modèles de plan d'affaires. Sur le site de la [BDC](#), vous pouvez choisir celui qui répond le mieux à vos besoins. Nous vous présentons les éléments communs à tenir compte lors de sa rédaction.

### Sommaire exécutif

Considérée comme la section la plus importante, cette partie décrit de façon brève et concise (sur une seule page, deux maximum) le résumé du projet. Habituellement, il s'agit de la première section que lira un éventuel investisseur ou prêteur. Le sommaire doit présenter les points saillants de chacune des autres sections de façon à expliquer l'essentiel de chaque activité.

### Description de l'industrie

Dans cette section, vous pouvez mettre en valeur vos analyses et recherches faites dans l'étude de marché. Vous devrez, entre autres, parler de la taille de votre industrie, les principaux intervenants (concurrence, fournisseurs ou distributeurs), les tendances qui touchent votre industrie, les facteurs qui ont une incidence sur votre industrie, les règles exigées en matière de certification et un aperçu de la réglementation gouvernementale qui touche votre industrie.

### Profil de l'entreprise

Faites la promotion de votre concept d'affaires, de votre vision pour l'avenir et de la raison pour laquelle votre entreprise sera une réussite. Donnez plus de détails sur vos produits et services : quelles caractéristiques novatrices votre produit offre, en quoi votre offre est meilleure que celle de la concurrence, comment votre produit ou service assurera sa longévité sur le marché.

### Plan de marketing

Décrivez en grandes lignes votre plan stratégique pour vendre ce que vous offrez sur votre marché cible. Définissez votre avantage concurrentiel, en quoi votre offre répond aux besoins de ce marché. Comparez votre produit à celui de vos principaux concurrents. Décrivez la qualité, la marque et l'emballage. Décrivez comment vous fixerez le prix de votre produit. Décrivez comment, où et quand vous ferez la promotion de vos produits. Décrivez où les gens pourront acheter votre produit. Indiquez comment sera votre force de vente.

### Plan d'exploitation

Vous devez démontrer que vous avez une planification soignée pour assurer un résultat de qualité livré à temps et selon une gestion rentable des activités de l'entreprise. Parlez des installations et actifs, fournitures et approvisionnements, des opérations nécessaires.

### Plan de ressources humaines

Vous devez présenter un organigramme sommaire de votre entreprise, avec une brève description des tâches de chaque poste et les compétences essentielles pour chaque poste. Mentionnez aussi quels sont vos plans à court et à long terme en ce qui concerne le recrutement des employés.

### Prévisions financières

Cette section repose sur les chiffres. Présentez des éléments comme le montant total du financement nécessaire pour votre entreprise, votre utilisation des fonds (exemples : équipement, rénovations, inventaire, fonds de roulement), vos sources de fonds (exemple : investissement du propriétaire, hypothèque ou prêts à terme), votre taux de rendement projeté.

# 5 Permis, licences et professions réglementées

## PERMIS ET LICENCES

Au Québec, il est nécessaire d'avoir de permis et/ou de licences pour exploiter une entreprise. Ces permis sont délivrés par les gouvernements (fédéral, provincial ou municipal). Ces licences servent à protéger les consommateurs et réglementent les services offerts par les entreprises. Utilisez l'outil de [recherche de permis et de licences](#) pour savoir lesquels pourraient s'appliquer à votre entreprise. Néanmoins, nous vous conseillons de vous adresser à votre administration pour en savoir plus sur les exigences visant les nouvelles entreprises.

Voici quelques exemples d'entreprise qui auront besoin de demander une licence d'exploitation : un restaurant, un casse-croûte, une cafétéria, un centre d'accueil, une cantine mobile, un comptoir de crème glacée, une épicerie, un dépanneur, une fruiterie, une boucherie, une chocolaterie, un marché public, un magasin d'aliments naturels, une pâtisserie.

## PROFESSIONS RÉGLEMENTÉES

Au Canada, il existe plusieurs professions réglementées dans le but de protéger la santé et la sécurité du public. Ces professions réglementées sont régies par une autorité provinciale, territoriale ou fédérale.

La plupart se trouvent dans les secteurs de la médecine, de la dentisterie, de la construction et des services personnels (exemples : les infirmiers autorisés, les comptables, les avocats, les dentistes, les vétérinaires, les électriciens et les plombiers).

Si vous prévoyez être travailleur autonome dans quelqu'une de ces professions ou recruter une personne au sein de votre entreprise, il vaut mieux connaître ces règlements. Vous devez bien comprendre les exigences et les normes d'emploi propres à votre profession, votre secteur d'activité et votre emplacement, ainsi que les options en matière de scolarité et d'accréditation qui existent.

Pour consulter les professions réglementées par province, consultez le site du [gouvernement](#).

## Qualification obligatoire

Il y a des métiers réglementés afin d'assurer la sécurité des travailleurs ainsi que celle du public. Pour exercer un métier réglementé, il est obligatoire de détenir un certificat de qualification professionnelle.

Les travailleurs doivent obtenir les certificats de qualification exigés pour exécuter certains travaux réglementés et les employeurs doivent s'assurer que leur personnel détient les certificats de qualification prévus.

Voici quelques exemples de métiers réglementés : électricien, plombier, soudeur.

Pour connaître plus en détail la réglementation et les métiers réglementés, consultez le site du [gouvernement](#).

## 6 Les activités réglementées

### ACTIVITÉS COMMERCIALES RÉGLEMENTÉES

Il y a des activités commerciales réglementées. À continuation des exemples de ces activités. Néanmoins, nous vous conseillons de vous renseigner à ce propos sur le site Web du [gouvernement du Canada](http://www.gouvernement.ca).

- **Règlements environnementaux** : Vous avez l'obligation d'obtenir une autorisation environnementale si vous désirez exercer une activité susceptible d'occasionner une émission, un dépôt, un dégagement ou un rejet de contaminants dans l'environnement ou une modification de la qualité de l'environnement. Les activités visées par la loi sont celles des milieux agricole, hydrique et naturel, industriel, municipal, nordique, ainsi que sur l'utilisation des pesticides et sur les prélèvements d'eau.
- **Règlements concernant la santé et la sécurité** : Il est interdit de vendre des cosmétiques fabriqués, préparés, conservés, emballés ou emmagasinés dans des conditions non hygiéniques, susceptibles de nuire à la santé de l'utilisateur, ou qui sont composés d'une substance malpropre ou décomposée ou d'une matière étrangère.
- **Règlement relatif au marketing, à la publicité et à la vente** : Lorsqu'une entreprise fait la promotion des avantages de ses produits, elle doit être honnête. Elle ne peut pas faire d'allégations mensongères ou utiliser des techniques publicitaires fausses ou trompeuses.

### SECTEURS RÉGLEMENTÉS

Il y a certains secteurs industriels réglementés, nous vous en présentons quelques-uns. Cependant, il faut se renseigner sur les règlements relatifs à votre secteur d'activité sur le site du [gouvernement du Canada](http://www.gouvernement.ca).

- **Règlements relatifs à l'agriculture et à l'agroalimentaire** : Si vous exploitez une entreprise dans ce secteur, vous devez assurer la santé et le bien-être des Canadiens. Il y a des règlements en matière d'étiquetage, de salubrité des aliments et autres que vous devez connaître.
- **Réglementation relative aux services de garde d'enfants, aux écoles et aux établissements d'enseignement** : Ces établissements sont habituellement réglementés par les provinces et les territoires. Vous devez donc vous renseigner sur la réglementation, les permis et les licences qui s'appliquent à votre région.

## 7 Le dossier de crédit

Un dossier de crédit est un document qui contient les informations sur votre situation financière (cartes de crédit, prêts, etc.). Il permet de connaître votre niveau d'endettement, mais surtout de savoir si vous remboursez vos dettes.

Pour plus de détails, consultez le site du [gouvernement du Canada](#).

### Qui compile et alimente les dossiers

Equifax Canada et TransUnion Canada s'occupent de réunir les informations telles que renseignements personnels, renseignements sur le crédit (cartes de crédit, marges de crédit, prêts et hypothèques, dettes que vous n'avez pas été en mesure de rembourser, etc.), renseignements bancaires, renseignements publics (faillites, jugements, poursuites entreprises contre vous, etc.),

Informations complémentaires (exemple : une note indiquant que vous avez été victime d'un vol d'identité) et informations sur les personnes ou institutions qui ont consulté le dossier.

### Qui peut avoir accès

Vous pouvez demander une copie de votre dossier de crédit à Equifax Canada et à TransUnion Canada. Vous devez payer des frais, le fait de commander votre dossier de crédit n'a pas de répercussion sur votre cote de crédit.

Lorsque vous faites une demande de prêt auprès d'une institution bancaire, par exemple, elle vous demande une autorisation pour consulter votre dossier de crédit.

### Ce qui est important dans votre dossier

Les prêteurs utilisent une cote pour décider de vous prêter de l'argent ou non et pour établir le taux d'intérêt qu'il vous imposera.

Cette cote est un numéro de trois chiffres qui est calculé à partir de l'information comprise dans votre dossier de crédit. Elle indique le risque que vous présentez pour un prêteur.

Connaître votre cote de crédit avant un achat important, comme une auto ou une maison, peut vous permettre de négocier des taux d'intérêt plus faibles.

### Améliorer votre cote de crédit

Utilisez certaines de ces stratégies :

- Améliorez l'historique de vos paiements : Faites le paiement minimum si vous ne pouvez pas payer le montant complet, ne sautez pas un paiement si la facture fait l'objet de désaccord.
- Utilisez le crédit prudemment, ne dépassez pas votre limite de crédit. Essayez de n'utiliser que 35 % du crédit dont vous disposez.
- Conservez un compte de crédit ouvert et en utilisation plus longtemps. Si vous transférez un ancien compte vers un nouveau compte, cela est considéré comme du nouveau crédit. Votre cote de crédit peut être plus faible si vous avez des comptes de crédit relativement récents.
- Limitez le nombre de demandes de crédit et demandes de renseignements. S'il y a trop de demandes dans votre dossier de crédit, les prêteurs peuvent croire que vous avez un besoin urgent de crédit ou vous tentez de vivre au-dessus de vos moyens.
- Votre cote peut être plus faible si vous n'avez qu'un seul produit de crédit. Utilisez différents types de crédit comme, par exemple, une carte de crédit, un prêt auto, une marge de crédit. Vous devez vous assurer d'être en mesure de rembourser l'argent que vous empruntez.



## 8 Soutien et financement

Les gouvernements fédéral et provinciaux ont mis en place des programmes de soutien et financement offerts aux entrepreneurs. Dans certains cas, ils s'adressent à une population spécifique (exemples : immigrants, femmes, autochtones, nouveaux arrivants, entreprises en croissance, entreprises en démarrage, jeunes, etc.).

Nous vous présentons une liste non exhaustive. Pour consulter tous les programmes offerts par le gouvernement visitez le site d'[Entreprises Canada](#).

### Gouvernement fédéral

BDC	Financement de démarrage	Financement aux nouvelles entreprises en démarrage ou qui en sont à leurs 12 premiers mois de vente
	L'achat d'une entreprise	Financement pour l'acquisition d'une entreprise existante ou l'entreprise d'un concurrent ou d'un fournisseur
	Nouvel arrivant entrepreneur	Financement pour lancer ou acheter une entreprise en tant que nouvel immigrant au Canada
Futurpreneur	Programme de démarrage d'entreprise	Pour des jeunes entre 18 et 39 ans qui aspirent à devenir propriétaires d'entreprise
	Programme pour les nouveaux arrivants	Pour des jeunes entre 18 et 39 ans, nouveaux arrivants au Canada et qui n'ont pas d'antécédents en matière de crédit
Gouvernement fédéral	Programme de financement des petites entreprises du Canada	Offert par les institutions financières en partenariat avec le gouvernement fédéral; pour la plupart des petites et moyennes entreprises, en démarrage ou existantes, à but lucratif

Pour avoir plus de détails, consultez chacun des programmes

### Gouvernement du Québec

MicroEntreprendre	Nano Prêt	Prêt à des entrepreneurs qui ont besoin d'un financement d'excédant pas 2 000 \$
	Microcrédit	Permet d'accéder à des prêts ( jusqu'à 20 000 \$) pour le démarrage ou le développement d'entreprises
	Prêt-pont	Destiné aux entrepreneurs en attente d'un financement et de pouvoir répondre à un déficit de liquidité temporaire
	Prêt d'honneur	Est un prêt à la personne et non à l'entreprise et qui est basé sur la viabilité de son entreprise
Femmessor	Démarrage d'entreprise	Prêts de 20 000 \$ (10 000 \$*) à 50 000 \$ * dans les régions non couvertes par MicroEntreprendre
	Projet de croissance, d'acquisition ou de transfert à la relève	Prêts de 20 000 \$ à 150 000 \$
	Capital-actions	Femmessor et Capital croissance PME (CCPME) investissent dans les entreprises à propriété féminine au moyen d'un apport de capitaux sous la forme de capital-actions
Fonds local d'investissement (FLI)	Outil financier des municipalités régionales de comté (MRC)	Pour soutenir les entreprises en démarrage ou en croissance, y compris les entreprises d'économie sociale et la relève entrepreneuriale

Pour avoir plus de détails, consultez chacun des programmes

Fiches techniques pour l'entrepreneur immigrant

## 8 Soutien et financement

(Suite)

### Gouvernement du Québec

**PME MTL** gère les fonds :

Fonds PME MTL et Fonds Locaux de Solidarité Montréal	Pour les entreprises en démarrage ou en développement
Fonds Accélérateurs et incubateurs universitaires	Pour l'entreprise évoluant dans un accélérateur ou un incubateur universitaire à Montréal
Fonds Entrepreneuriat commercial	Pour les entreprises en démarrage et en croissance sur le territoire montréalais
Fonds Développement industriel et durable	Pour stimuler ou accélérer l'innovation et la mise en place de pratiques de développement durable auprès des entreprises du secteur manufacturier
Fonds Jeunes entreprises	Doit être jumelé à un prêt offert par le Fonds PME MTL, pour des entreprises ayant moins de 5 ans d'existence
Fonds Commercialisation des innovations	Pour soutenir la mise en place et l'optimisation des stratégies de commercialisation des innovations
Fonds de développement de l'économie sociale	Pour soutenir le développement d'entreprises d'économie sociale, du prédémarrage à la croissance
Fonds INNOGEC	Pour l'accessibilité aux services-conseils en gestion et en gouvernance
Fonds ADM / 375 idées	Pour soutenir 375 entrepreneurs d'ici au 40e anniversaire de la métropole
Jeunes entreprises collectives	En partenariat avec Desjardins, propose un financement minimal de 23 000 \$ aux entreprises collectives (moins de 5 ans), sous forme de bourse, de subvention et de prêt
Créavenir	Offert en partenariat avec Desjardins, s'adresse aux jeunes entrepreneurs en démarrage ayant 35 ans ou moins

**Filaction** gère les fonds :

Fonds Tourisme PME	En partenariat avec le Ministère du Tourisme, soutient des projets à l'aide de prêts de 25 000 à 250 000 \$ pour des entreprises généralement en phase de démarrage et de croissance
Fonds Afro-Entrepreneurs	Favorisent la croissance d'entreprises dans tous les secteurs d'activité au sein des communautés noires du Québec; sous forme de prêt direct allant de 50 000 à 500 000 \$
Fonds Mosaïque	Favorise la croissance d'entreprises dans tous les secteurs d'activité au sein des communautés culturelles du Québec; sous forme de prêt allant de 50 000 à 500 000 \$
Fonds Capital Équitable	Offre du financement principalement à court terme, adapté aux besoins particuliers des entreprises importatrices de produits équitables, partout à travers la province

Pour avoir plus de détails, consultez chacun des programmes

Emploi-Québec a créé la mesure STA (soutien au travail autonome). Elle vise à appuyer des personnes avec des conseils techniques et du soutien financier afin qu'elles atteignent l'autonomie sur le marché du travail en créant une entreprise ou en devenant travailleur autonome.

Pour avoir plus de détails, consultez le site d'[Emploi-Québec](#).

L'École des entrepreneurs du Québec est mandatée par Emploi-Québec pour assurer la gestion de la mesure.

## 9 TPS/TVH et TVQ

Nous vous présentons les points les plus importants à prendre en compte lors de la perception des taxes TPS (taxe sur les produits et services), TVH (taxe de vente harmonisée) et TVQ (taxe de vente au Québec). Pour les entreprises en démarrage. Information tirée de l'aide mémoire préparé par Revenu Québec.

### Qui - Quand

Si le total de vos ventes taxables (y compris les ventes détaxées) excède 30 000 \$ au cours d'un trimestre civil donné ou pour l'ensemble des quatre trimestres civils qui le précèdent; vous devez vous inscrire au fichier de la TPS/TVH si vous exercez des activités commerciales au Canada et au fichier de la TVQ si vous exercez des activités commerciales au Québec.

Vous devez aussi percevoir les taxes chaque fois que vous effectuez des ventes taxables, lorsque vous êtes inscrits aux fichiers de la TPS/TVH et de la TVQ.

### Ventes au Québec

Quand vous effectuez des ventes taxables, le taux de TPS que vous devez percevoir est de 5 % et, pour la TVQ, le taux est de 9,975 %.

Vous devez calculer la TPS et la TVQ sur le prix de vente.

**Exemple :** Vous vendez un article taxable.

Prix de vente	100,00 \$
TPS (100 \$ × 5 %)	+ 5,00 \$
TVQ (100 \$ × 9,975 %)	+ 9,98 \$
<b>Total</b>	<b>= 114,98 \$</b>

Vous devez informer votre client que la TPS et la TVQ s'appliquent. Consultez pour plus de précisions quant aux règles relatives à la perception des taxes ainsi qu'aux renseignements devant figurer sur les factures et autres pièces justificatives que vous remettez à vos clients.

### Ventes au Canada et hors du Canada

Pour les ventes au Canada, hors du Québec, selon la province dans laquelle la vente a été effectuée, vous devez appliquer les règles relatives à la TPS ou à la TVH. La TVH s'applique en Ontario, à Terre-Neuve-et-Labrador, au Nouveau-Brunswick, à l'Île-du-Prince-Édouard et en Nouvelle-Écosse. Consultez le site de [Revenu Québec](#) pour connaître le taux de la TVH applicable dans chacune des provinces.

Pour les ventes hors du Canada, vous ne devez percevoir aucune taxe.

Dans les deux cas, il faut conserver des preuves satisfaisantes démontrant que la vente a été effectuée hors du Québec (par exemple, le connaissance du transporteur); ou à l'étranger (par exemple, une preuve de livraison ou les documents d'exportation).

### Ventes au Canada hors du Québec

En tant qu'inscrit, vous pouvez demander des crédits de taxe sur les intrants (CTI), dans le régime de la TPS/TVH, et des remboursements de la taxe sur les intrants (RTI), dans le régime de la TVQ, pour la TPS/TVH et la TVQ payées sur les biens et les services acquis dans le cadre de vos activités commerciales.

Pour que vous ayez droit à des CTI et à des RTI, certaines informations doivent figurer sur les factures de vos fournisseurs. Renseignez-vous à ce sujet.

## 10 Ressources humaines

Nous vous présentons les points les plus importants à propos des normes du travail. En tant qu'employeur, vous devez vous référer à la [Loi sur les normes du travail](#).

### Salaire

- La majorité des travailleurs ont droit d'être rémunérés au taux du salaire minimum qui les concerne, même ceux qui sont rémunérés à la commission, à la pièce ou bénéficient de certains avantages pécuniaires comme l'usage d'une automobile ou d'un logement. Des taux du salaire minimum spécifiques sont prévus pour les salariés au pourboire, les salariés de l'industrie du vêtement et des particularités qui touchent les cueilleurs de petits fruits.
- Vous devez :
  - préciser au salarié son salaire et son mode de rémunération : à l'heure, à la semaine, au rendement, à la commission ou sur une autre base, selon l'industrie;
  - établir comment le paiement du salaire sera fait : en espèces, par chèque ou par virement bancaire;
  - déterminer les retenues qui seront faites sur le salaire, incluant le régime volontaire d'épargne-retraite (RVER) si ce type de régime est offert dans l'entreprise;
  - informer le salarié de la durée de la période de paie
- Un employeur ne pourra accorder à un salarié un taux de salaire inférieur à celui consenti aux autres salariés qui effectuent les mêmes tâches dans le même établissement, uniquement en raison de son statut d'emploi, notamment parce qu'il travaille habituellement moins d'heures par semaine.

### Durée de travail

- L'employeur doit :
  - déterminer l'horaire de travail en précisant la durée des repas, des pauses café et des autres pauses, s'il y a lieu;
  - établir la durée de la semaine normale de travail;
  - préciser au salarié s'il peut être appelé à faire des heures supplémentaires;
  - déterminer le ou les jours de repos hebdomadaire.
- Un salarié pourra refuser de travailler plus de deux heures au-delà de ses heures habituelles ou, sauf exception, lorsqu'il n'a pas été informé au moins cinq jours à l'avance qu'il serait requis de travailler.
- Un salarié peut également refuser de travailler au-delà de ses heures habituelles de travail parce que sa présence est nécessaire auprès de certains membres de sa famille dans certains cas précis

### Vacances, congés, absences

- Lorsqu'un salarié cumule moins d'un an de service continu dans votre entreprise, vous devez lui accorder un congé correspondant à un jour ouvrable pour chaque mois de service continu, sans que la durée totale de ce congé excède 2 semaines. La durée du congé devra être de 2 semaines si un salarié cumule 1 an de service continu et de 3 semaines s'il en cumule 3 ou plus. Vous devez préciser si l'entreprise ferme ou non ses portes durant la période des vacances.
- L'outil [monCalcul](#) aide à établir les montants auxquels un salarié a droit selon son mode de rémunération.
- Lorsqu'un jour férié ne coïncide pas avec une journée normalement travaillée, vous avez la possibilité de choisir entre verser l'indemnité de jour férié ou accorder un congé compensatoire au salarié.
- Le salarié à l'emploi depuis au moins 3 mois pourra bénéficier de deux journées rémunérées par année s'il s'absente pour cause de maladie, d'accident, d'acte criminel, de don d'organes, de violence conjugale ou de violence à caractère sexuel, ou pour raisons familiales ou parentales. En effet, un tel salarié a droit à 26 semaines d'absence pour un tel motif par période de 12 mois.