

TAX TIPS

for Direct Selling Independent Sales Consultants (ISCs)



As an ISC, you operate your own small business. Along with this amazing opportunity comes the need to manage your tax responsibilities professionally. Here are some tips to help you make informed decisions at tax time and throughout the year.



FIND A TAX PROFESSIONAL

Seek out a tax professional that is right for you – this could be an independent advisor, an accounting firm or an online tax service.

- Ask for referrals from other ISCs in your region.
- Ask potential advisors about their knowledge of the direct selling channel and home-based businesses.
- Find help that suits your required comfort level – for example, some advisors will be more aggressive in claiming deductions.
- Tax advisors should take an interest in helping your business, beyond just filing a tax return – including offering helpful tips and advice.
- Trust is important. The tax return will be submitted in your name and you will be required to repay any items that are over-claimed.



KEEP DETAILED RECORDS

Accurate and detailed record keeping is crucial. Records should be kept for at least seven years.

Earnings & Purchases: Your parent company may be able to provide you with a transaction report for the year.

General Expenses & Receipts: Keep a diary of all expenses and save your receipts, making clear notes of their purpose.

Events, Trips & Conferences: To support claims for business components of trips and conferences, keep a copy of business meeting agendas, noting key dates and times.

Vehicle Mileage: Keep a log and track each business trip.

Business Meals: Record who each business meal was with and what was discussed.

Education & Training: Document costs for courses that helped build your business skills.

Marketing & Samples: Note expenses tied to promoting your business, including events, advertising, printing and demonstration products.

Inventory: Perform an inventory count at year end.



OTHER THINGS TO CONSIDER

1. Is what you do a hobby or a business?
2. What deductions can you claim for home office space and home business expenses?
3. Do you need to register for a GST/HST number?
4. Are the benefits (e.g. trips, gifts) that you receive taxable?
5. What are the appropriate filing and payment deadlines?

This document is not exhaustive and is only intended to cover general areas of interest. It is not a substitute for professional advice. DSA Canada cannot be held liable for the information included in this document or actions taken, or not taken, as a result of it.

Document Published April 2021

© This document cannot be reproduced in its entirety or in part without prior permission from the Direct Sellers Association of Canada

CONSEILS FISCAUX

pour les conseillers
en vente directe
indépendants



En tant que conseiller en vente indépendant, vous exploitez votre propre petite entreprise. Cette formidable opportunité s'accompagne toutefois de la gestion professionnelle de vos obligations fiscales. Voici quelques conseils pour vous aider à prendre des décisions éclairées au moment de votre déclaration de revenus, ainsi que tout au long de l'année.



COMMUNIQUEZ AVEC UN PROFESSIONNEL DE LA FISCALITÉ

Demandez les services d'un professionnel de la fiscalité qui puisse répondre à vos besoins — il peut s'agir d'un conseiller indépendant, d'un cabinet comptable ou d'un service fiscal en ligne.

- Demandez des recommandations à d'autres conseillers en ventes indépendants de votre région.
- Demandez aux conseillers fiscaux potentiels quelles sont leurs connaissances de l'industrie des ventes directes et des entreprises à domicile.
- Trouvez un conseiller fiscal qui correspond à votre niveau de confort — par exemple, certains conseillers effectuent davantage de déductions que d'autres.
- Les conseillers fiscaux doivent manifester de l'intérêt pour votre entreprise, au-delà de la simple déclaration de revenus, et vous offrir des informations et des conseils utiles.
- La confiance est importante. La déclaration de revenus sera soumise en votre nom et vous devrez rembourser tout élément réclamé en trop.



AUTRES FACTEURS À PRENDRE EN CONSIDÉRATION

1. S'agit-il d'un passe-temps ou d'une entreprise ?
2. Quelles déductions pouvez-vous demander pour l'espace de bureau à domicile et les dépenses liées à une entreprise à domicile ?



TENEZ DES REGISTRES DÉTAILLÉS

Il est essentiel de tenir des registres précis et détaillés. Les dossiers doivent être conservés pendant au moins sept ans.

Revenus et achats : Votre société mère peut être en mesure de vous fournir un rapport de transactions annuelles.

Dépenses générales et reçus : Tenez un registre de toutes vos dépenses et conservez vos reçus, en notant clairement tous les détails.

Événements, voyages et conférences : Pour justifier les demandes de remboursement de la composante professionnelle des voyages et des conférences, conservez une copie des ordres du jour des réunions d'affaires, et notez les dates et heures importantes.

Kilométrage des véhicules : Tenez un journal et notez chaque déplacement professionnel.

Repas d'affaires : Notez le nom des personnes que vous avez rencontrées lors de ces repas d'affaires et les sujets de discussion.

Formation : Documentez le coût des cours qui vous ont aidé à développer vos compétences professionnelles.

Marketing et échantillons : Notez les dépenses liées à la promotion de votre entreprise, notamment les événements, la publicité, le matériel et les échantillons et produits de démonstration.

Inventaire : Procédez à une prise d'inventaire à la fin de l'année.

3. Devez-vous vous inscrire pour obtenir un numéro de TPS/TVH ?
4. Les avantages (par exemple, les voyages et les cadeaux) que vous recevez sont-ils imposables ?
5. Quels sont les délais pour effectuer votre déclaration de revenus et vos paiements ?