

N° DU CANDIDAT EFC :

--	--	--	--	--	--	--	--

Examen final commun
Le 21 mai 2025 – Jour 1
(Cahier n° 1 – Version 2 de Neptune)

Durée totale de l'examen : 4 heures

On trouvera d'autres renseignements sur l'examen à la page suivante.

INSTRUCTIONS GÉNÉRALES AVANT L'EXAMEN

1. Inscrivez votre numéro de candidat sur les cahiers. Les cahiers (ou les feuilles de réponse, selon les instructions données) doivent être remis avant que vous ne quittiez la salle d'examen. Ils **NE DOIVENT PAS ÊTRE SORTIS** de la salle d'examen. S'ils ne sont pas remis, votre réponse pourrait être refusée.
2. Suivez les instructions fournies. Ces instructions ne doivent pas être sorties de la salle d'examen.
3. Signez la Déclaration d'acceptation de la politique sur la confidentialité de l'examen ci-dessous.

Déclaration d'acceptation de la politique sur la confidentialité de l'examen

Il est entendu que tout le matériel d'examen est la propriété de CPA Canada, et est sous la garde et le contrôle exclusifs de CPA Canada. CPA Canada détient le pouvoir exclusif sur tout le matériel d'examen, dont elle détermine le contenu, l'utilisation, la conservation, la disposition et la publication. Les candidats n'auront accès ni à leurs réponses, ni aux grilles de correction ou autre matériel relatif à la correction. Les études de cas et les guides de correction qui s'y rapportent ne seront accessibles qu'une fois publiés par CPA Canada.

Je conviens par la présente :

- de ne pas obtenir ni utiliser de réponses ou d'informations provenant d'un autre candidat ou d'une autre personne au cours de l'examen, et de ne pas leur en donner;
- de ne pas consulter de documents non autorisés et de ne pas utiliser de matériel non autorisé pendant l'examen, y compris l'intelligence artificielle générative et des technologies semblables (ChatGPT, Grammarly, robots conversationnels, etc.);
- de ne pas sortir ni tenter de sortir de la salle d'examen des documents, des notes ou d'autres éléments d'un examen de CPA Canada.

Je conviens en outre d'informer l'organisation régionale/provinciale/territoriale de toute situation où il existe un risque sérieux que l'intégrité de l'examen soit compromise.

J'affirme avoir eu l'occasion de lire les *Règlements d'examen CPA (en personne)* de même que la *Politique sur l'intégrité dans le cadre des programmes de formation et l'utilisation de l'intelligence artificielle*, et j'accepte toutes les conditions qui y sont énoncées.

De plus, il est entendu que le non-respect de la présente déclaration entraînera l'invalidation de mes résultats, et que je pourrais me voir interdire de me présenter aux examens ultérieurs, être expulsé des rangs de la profession et être poursuivi en justice.

NOM DU CANDIDAT (en lettres moulées)

SIGNATURE

Renseignements sur l'examen

L'examen est constitué de ce qui suit :

Cahier n° 1 – Étude de cas connexe (240 minutes) (le présent cahier)

Cahier n° 2 – Étude de cas du module de synthèse 1 (pour consultation) et feuilles pour les notes au brouillon

Vous devez répondre à l'aide du logiciel d'examen fourni. Vous y trouverez une application de traitement de texte et un tableur. Veuillez rédiger le corps de votre réponse à l'aide du traitement de texte et n'utiliser le tableur que pour les calculs à l'appui de votre réponse (**Feuille 1**). Tous les tableaux financiers de l'étude de cas qui comptent au moins dix lignes ont été insérés dans les feuilles de calcul qui se trouvent à la suite de la Feuille 1. Ces feuilles de calcul sont en mode lecture seule. Vous devez copier et coller les informations financières dans la Feuille 1, où vous pourrez alors effectuer vos calculs. Vous devez expliquer clairement vos calculs.

Il ne sera tenu compte que des réponses ou parties de réponse enregistrées par le logiciel ou, dans le cas d'une panne d'ordinateur, rédigées sur les feuilles de réponse fournies par CPA Canada.

Des feuilles pour les notes au brouillon sont fournies dans un cahier distinct, qui comprend aussi un exemplaire de l'étude de cas du module de synthèse 1, pour consultation uniquement. Les notes au brouillon et les annotations faites dans les cahiers d'examen ne seront pas évaluées.

Les Manuels de CPA Canada, la *Loi de l'impôt sur le revenu* et la *Loi sur la taxe d'accise* sont accessibles tout au long de l'examen dans le logiciel d'examen. Ces documents contiennent les normes en vigueur et les lois fiscales quasi adoptées au 31 décembre 2024.

La formule de calcul de la valeur actualisée des économies d'impôts et d'autres renseignements fiscaux pertinents sont présentés à la fin du présent cahier.

Les candidats doivent se servir de l'étude de cas telle qu'elle se présente et rédiger leurs réponses en conséquence, même si la situation qui y est décrite ne reflète pas nécessairement l'environnement actuel.

Les désignations « Comptables professionnels agréés du Canada », « CPA Canada » et « CPA » sont des marques de commerce ou de certification de Comptables professionnels agréés du Canada.

© 2025 Comptables professionnels agréés du Canada. Tous droits réservés.

Examen final commun, 2025

Comptables professionnels agréés du Canada
277, rue Wellington Ouest
Toronto (Ontario) M5V 3H2

Étude de cas**(Temps suggéré : 240 minutes)**

Nous sommes le 15 mars 2026. Vous, CPA, êtes toujours au service de Sanderson & Harrop Consulting s.r.l. (S&H), et avez été de nouveau affecté à une mission chez Pêcheries Neptune inc. (Neptune).

Depuis la dernière mission de S&H auprès de Neptune en 2024, deux décisions stratégiques importantes ont été prises. Premièrement, en 2024, Neptune a ouvert son premier magasin de détail de produits de la mer, appelé Marché Pur Atlantique. Après le succès initial du premier magasin, un deuxième a été ouvert en 2025. Chaque magasin vend un assortiment de poissons frais et congelés, ainsi que des repas de poisson et de fruits de mer prêts à manger.

Deuxièmement, en 2025, le Conseil d'administration (le Conseil) de Neptune a accepté de vendre sa marque Saveurs de Neptune pour 12 millions \$ à une grande société de pêche canadienne. Selon le contrat d'achat, Fraîcheur des mers Azur (Azur), la société acheteuse, s'est engagée à acheter tous les produits de poissons sauvages ou d'élevage que Neptune rendra disponibles pendant une période de 10 ans, car Azur a besoin d'un vaste éventail de produits de la mer pour honorer son contrat avec une grande chaîne d'épiceries nord-américaine.

Après la vente de la marque en 2025, le Conseil de Neptune a approuvé de nouveaux énoncés de vision et de mission :

Énoncé de vision : « *Contribuer à créer un avenir où les amateurs de poissons et de fruits de mer ont accès à des produits éthiques, nutritifs, savoureux et de grande qualité, et qui sont transformés et pêchés de façon à assurer la santé à long terme et la durabilité des populations marines de la planète.* »

Énoncé de mission : « *Pêcher des produits de la mer de la plus grande qualité et offrir un approvisionnement stable tout en mettant l'accent sur l'éthique, la durabilité et les technologies de pointe dans nos activités. Privilégier les décisions qui profitent à toutes les parties intéressées de la société et qui permettront à Neptune de devenir un chef de file sectoriel en matière de pratiques exemplaires de pêche et de transformation de produits de la mer.* »

Actuellement, le principal objectif du Conseil est de faire des investissements qui assureront le succès à long terme de la société. Ainsi, les investissements présentant un potentiel de croissance à long terme seront privilégiés. De plus, le Conseil veut obtenir un rendement annuel d'au moins 12 % sur tous les investissements réalisés.

Grâce au produit tiré de la vente de la marque Saveurs de Neptune et à la trésorerie générée par ses activités, Neptune a actuellement 15 millions \$ de trésorerie à la banque. Toutefois, le Conseil souhaite que Neptune garde une réserve de trésorerie raisonnable pour qu'elle puisse résister à l'imprévisibilité du secteur et saisir les possibilités d'investissement stratégique qui pourraient se présenter dans l'avenir.

Le Conseil vous a demandé d'examiner les informations fournies, puis de rédiger un rapport sur l'orientation stratégique globale de Neptune, lequel inclura une analyse stratégique et une recommandation pour chacune des propositions présentées. Dans le cadre de cette mission, ne tenez pas compte des incidences fiscales, s'il y en a, dans votre analyse et vos recommandations.

LISTE DES ANNEXES

	Page
I Réunion du Conseil à laquelle assiste CPA	5
II Situation dans le secteur	10
III Acquisition de Élevage de saumon Bundhoo	11
IV Expansion des magasins de détail	12
V Acquisition d'une usine de transformation de produits de la mer	13
VI Construction de la ferme Synergie	14

ANNEXE I
RÉUNION DU CONSEIL À LAQUELLE ASSISTE CPA

Le 15 mars 2026

Yvonne : Merci de vous joindre à nous, CPA. Avec la vente de la marque Saveurs de Neptune, Neptune est entrée dans une nouvelle phase de son développement.

Allan : Oui, et grâce à la vente de la marque, nous avons maintenant assez de trésorerie disponible pour accroître les activités de Neptune de manière à lui assurer un avenir prospère. Nous devons toutefois être prudents. Vu la volatilité du secteur, le maintien d'une réserve de trésorerie est devenu un important facteur clé de succès et l'un des objectifs du Conseil.

Colan : Je suis d'accord, Allan. De plus, comme Yvonne et moi prévoyons prendre notre retraite dans les deux prochaines années, Kurt et toi serez bientôt les seuls responsables de l'exploitation de la société. Même si nous prévoyons demeurer actionnaires, Yvonne et moi n'avons pas l'intention de participer activement aux activités courantes de Neptune. Nous devons nous assurer que Kurt et toi avez la capacité de bien gérer non seulement le ou les nouveaux investissements, mais aussi les activités actuelles de Neptune.

Allan : En effet. Quand vous serez à la retraite, selon nous, il serait préférable que je supervise toutes les activités du siège social, comme la comptabilité, les finances et le marketing, et que Kurt s'occupe des activités en mer et de l'usine de transformation.

Kurt : Vu nos compétences respectives, cette structure est la plus logique.

Yvonne : Excellent. Nous semblons tous d'accord. En gardant tout ça à l'esprit, discutons de la première possibilité d'investissement qui se présente actuellement.

Allan : Tout d'abord, il y a une ferme d'aquaculture du saumon, Élevage de saumon Bundhoo (ESB), qui a été mise en vente par sa propriétaire fondatrice, Bibi Bundhoo. Elle demande 4 millions \$ pour l'exploitation et tous ses actifs. Bibi est une experte en élevage de saumons qui valorise la durabilité. Elle a travaillé fort pour maintenir l'efficacité opérationnelle de ESB. L'exploitation, qui existe depuis 12 ans, n'a jamais connu d'événement défavorable majeur, comme une fuite de saumons dans le milieu environnant ou une éclosion de maladie.

Colan : J'hésite. Ce n'est pas parce qu'il n'y a jamais eu d'événement défavorable jusqu'à maintenant qu'il n'y en aura pas dans l'avenir.

ANNEXE I (SUITE)
RÉUNION DU CONSEIL À LAQUELLE ASSISTE CPA

Le 15 mars 2026

Allan : C'est vrai, mais Bibi a dit qu'elle était prête à rester pendant un an après l'acquisition et à apprendre à Kurt comment gérer la ferme. Pendant cette période, nous pourrions acquérir les connaissances nécessaires pour assurer l'efficacité continue des activités. Et comme ESB est déjà opérationnelle, nous commencerions tout de suite à tirer un rendement de notre investissement.

Kurt : Même si je connais bien la ferme de saumon de Bibi, je ne comprends pas les aspects techniques de son fonctionnement. Il faudrait donc que je passe une grande partie de mon temps avec Bibi pour apprendre la meilleure façon d'exploiter la ferme.

Yvonne : Ajouter du saumon à notre gamme de produits serait merveilleux, surtout que le saumon frais et les produits au saumon sont deux des meilleurs vendeurs dans nos magasins de détail.

Parlant des magasins de détail, je crois qu'il est temps de songer à ouvrir la prochaine série de magasins. Même si la concurrence est féroce et grandissante, j'ai trouvé quatre emplacements qui semblent parfaits pour de nouveaux Marchés Pur Atlantique. Le seul inconvénient est que deux de ces emplacements potentiels sont à l'extérieur de Terre-Neuve-et-Labrador : l'un au Québec, et l'autre, en Ontario.

Colan : L'approvisionnement m'inquiète, Yvonne. Même si nos magasins ont connu du succès jusqu'ici, ils sont exposés aux fluctuations de l'offre dans le secteur, surtout que les consommateurs exigent une grande variété de produits et qu'on s'attend à une baisse de la limite annuelle de captures autorisées pour certaines espèces. Et plus un magasin est loin de notre siège social, plus il est difficile de bien le gérer.

Yvonne : L'approvisionnement est une préoccupation constante dans notre secteur, mais j'ai récemment parlé à de nombreux fournisseurs situés près de nous à Terre-Neuve. Selon moi, nous pourrions conclure plusieurs nouveaux contrats d'approvisionnement à long terme, qui sont nécessaires pour garnir les rayons de nos magasins de produits de grande qualité et en demande. Nous devrions tirer parti de notre succès initial et ouvrir d'autres magasins aux emplacements que j'ai trouvés avant qu'une autre entreprise le fasse.

ANNEXE I (SUITE)
RÉUNION DU CONSEIL À LAQUELLE ASSISTE CPA

Le 15 mars 2026

Allan : J'aime bien la diversification que nous procurent nos magasins de détail, et jusqu'ici maman a toujours su choisir de bons emplacements pour les magasins. Mais maman, tu dois admettre que ce volet de nos activités nous a causé certaines difficultés. Le taux de roulement élevé du personnel n'est-il pas toujours un problème dans nos magasins?

Yvonne : Oui, c'est vrai. Mais c'est la réalité d'aujourd'hui du commerce de détail.

Kurt : Pour moi, maman, l'expansion n'a de sens que si c'est toi qui coordonnes le développement et l'ouverture de chaque magasin. Tu as acquis de l'expérience et de l'expertise grâce à l'ouverture des deux premiers magasins, et il semble que les six premiers mois d'un nouveau magasin sont les plus compliqués et demandent le plus de temps.

Yvonne : Oui, le développement et l'ouverture sont les moments les plus cruciaux pour le succès d'un magasin. Après cette période initiale, le temps que j'ai dû consacrer aux activités courantes de chaque magasin a diminué, mais la gestion de nos magasins actuels prend tout de même une bonne partie de mon temps.

Colan, tu voulais parler de la prochaine occasion d'investissement.

Colan : En effet, Yvonne. Nous avons l'occasion d'acquérir une usine locale de transformation des produits de la mer, AliMer, pour 7 millions \$. AliMer transforme les fruits de mer crus en repas prêts à manger, frais ou congelés, qui sont expédiés aux épiceries qui les vendent. Chaque épicerie a son propre système d'étiquetage, alors AliMer ne vend aucun produit au consommateur final sous sa propre marque.

Kurt : Intéressant. AliMer exerce ses activités depuis longtemps et est bien établie. D'après mon expérience en exploitation d'usines, ce type d'usine peut être difficile à exploiter. Si nous achetons cette usine, il faudra y consacrer beaucoup de temps pour en assurer la bonne gestion.

Colan : Justement, ce qu'il y a de plus beau dans tout ça, c'est que le propriétaire actuel a dit que les membres de l'équipe de gestion de l'usine ont clairement manifesté leur intention de rester. Nous pourrions donc profiter de leur expertise pour continuer à assurer la bonne performance de l'usine.

ANNEXE I (SUITE)
RÉUNION DU CONSEIL À LAQUELLE ASSISTE CPA

Le 15 mars 2026

Yvonne : Quels types de repas l'usine produit-elle actuellement?

Colan : L'usine offre une grande polyvalence quant aux repas qu'elle peut produire, alors AliMer peut adapter la formulation des produits aux besoins de ses clients. Cette polyvalence est l'une des principales raisons du succès de l'usine.

De plus, compte tenu de la demande accrue pour une plus grande variété, AliMer a dû élargir considérablement sa liste de fournisseurs pour pouvoir respecter les spécifications de chaque client.

Allan : J'aime la polyvalence de l'usine. Nous pourrions adapter ses produits à nos propres spécifications. Mais le processus de modification des formulations serait nouveau pour nous. Cela pourrait aussi être difficile parce que nous devrions nous assurer que le poisson cru utilisé par l'usine respecte nos exigences strictes de qualité.

Yvonne : C'est vrai, Allan, mais l'idée d'offrir des repas prêts à manger est attrayante. Nous pourrions profiter de la demande croissante de variété en offrant une vaste gamme de produits préparés de grande qualité.

Kurt : Parlant de variété, je veux proposer une dernière possibilité d'investissement. L'aquaculture multitrophique intégrée (AMTI) utilise les technologies marines les plus avancées pour que les fermes d'aquaculture puissent élever et récolter plusieurs espèces à la fois. Nous avons la possibilité de construire une telle ferme et d'élever au moins quatre espèces en même temps!

Yvonne : Ça semble compliqué.

Kurt : C'est vrai, ça l'est, mais je crois que ça en vaut la peine. Ce type d'aquaculture est non seulement le plus écoresponsable, mais il permet aussi de produire les poissons et fruits de mer d'élevage de la plus grande qualité et les plus nutritifs qui soient. L'AMTI crée un environnement où les déchets d'une espèce sont utilisés par les autres espèces. Cela réduit l'incidence sur l'environnement et fait baisser les coûts.

J'estime que le projet, que j'appelle Synergie, coûtera 8 millions \$ et qu'il faudra deux ans pour qu'il soit opérationnel, mais, ensuite, il fournira à Neptune une source fiable de poissons et fruits de mer recherchés.

ANNEXE I (SUITE)
RÉUNION DU CONSEIL À LAQUELLE ASSISTE CPA

Le 15 mars 2026

Colan : Je connais un peu ce type de ferme d'aquaculture. D'après ce que j'en sais, bien que la récolte annuelle soit beaucoup plus abondante que celle d'une ferme d'aquaculture typique, le risque de maladies et de parasites dans une ferme d'AMTI est plus élevé à cause de l'interconnexion des activités.

Kurt : C'est vrai, mais le succès global de Synergie dépendra directement de la qualité de l'infrastructure et du milieu d'élevage que nous créerons initialement. Si nous parvenons à bien faire les choses, je suis convaincu du succès à long terme du projet.

Allan : Je n'en doute pas non plus, Kurt. De ce que j'en sais, une fois qu'une ferme d'AMTI est établie et stable, le système automatise de nombreux processus qui étaient auparavant mis en œuvre par le personnel. Mais où serait située Synergie?

Kurt : J'ai déjà trouvé un emplacement qui semble parfait. J'ai communiqué avec la propriétaire, qui m'a offert un contrat de location de 10 ans avec possibilité de le prolonger d'au moins 10 autres années. L'emplacement semble convenir parfaitement pour une ferme où on élèverait du flétan noir, du maquereau, des huîtres bleues et de l'algue sucrée, qui est un type d'algue comestible très sain. Enfin, grâce à la technologie avancée utilisée par Synergie, je pense que la ferme d'AMTI obtiendrait rapidement la certification BAP, relative aux meilleures pratiques d'aquaculture.

Yvonne : On dirait que tu as pensé à tout, Kurt. Le projet semble vraiment intéressant.

CPA, veuillez examiner toute la documentation et nous présenter votre rapport dès que possible. La réunion est levée.

ANNEXE II

SITUATION DANS LE SECTEUR

La demande de poissons et de produits de poissons, qu'ils soient frais, congelés ou prêts à manger, a augmenté ces dernières années, surtout pour le poisson sauvage frais et congelé. Étant donné que les consommateurs sont de plus en plus soucieux de leur santé, la demande de produits de la mer jugés sains, tels que le saumon, le maquereau et le flétan noir, a considérablement augmenté. De plus, dans le cas des produits de poissons prêts à manger, la plus forte augmentation de la demande vise les produits sans additifs et les marques qui offrent une grande variété de repas.

Même si le poisson sauvage a davantage la cote, le poisson élevé en aquaculture est maintenant mieux accueilli en raison des avantages que procurent les avancées technologiques considérables en place dans les fermes d'aquaculture modernes. Ces avancées technologiques permettent non seulement de produire en aquaculture des poissons et fruits de mer de meilleure qualité et qui ont meilleur goût, mais aussi de rendre les nouvelles fermes d'aquaculture plus écoresponsables et plus faciles à exploiter.

Les limites annuelles de captures autorisées établies par les organismes de réglementation gouvernementaux pour le flétan noir, la crevette nordique, le saumon et d'autres espèces sauvages sont restées stables ces deux dernières années. Le gouvernement a toutefois annoncé qu'il prévoyait réduire ces quotas au moins quatre fois dans les cinq prochaines années.

ANNEXE III

ACQUISITION DE ÉLEVAGE DE SAUMON BUNDHOO

Préparé par Allan

Alors que plusieurs fermes de saumon de la région de l'Atlantique ont récemment été touchées par des éclosions de maladies, puis visées par des enquêtes menées par Pêches et Océans Canada (le Ministère), ESB n'a jamais connu de telle éclosion. Bibi pense que ESB a été épargnée en partie grâce à son emplacement, qui la protège contre les conditions météorologiques extrêmes et la prolifération d'algues. Bibi pense que l'emplacement de la ferme de saumon est l'un des facteurs de son succès ininterrompu. Cela dit, même si Bibi ne le dirait jamais, le succès de ESB est aussi attribuable à toute l'attention que Bibi accorde aux activités courantes de la ferme.

Il y a trois ans, ESB a obtenu la certification BAP et a atteint le nombre maximal de saumons que l'infrastructure de la ferme permet d'élever en toute sécurité. Depuis, les produits d'exploitation annuels de la ferme se sont maintenus à 13,3 millions \$. Les coûts d'élevage de ESB représentent environ la moitié des produits d'exploitation. Depuis l'obtention de la certification BAP, les autres charges de la ferme, qui s'établissent à 6,15 millions \$ par année, sont aussi restées stables.

Selon l'information fournie par Bibi, l'infrastructure de ESB a récemment été inspectée par un groupe d'experts-conseils indépendant, qui a préparé un rapport diagnostique complet. Le rapport conclut que le matériel et les technologies utilisés par ESB n'ont pas besoin d'être mis à niveau maintenant pour assurer la santé de la population de saumons de la ferme et le respect des normes environnementales, mais qu'ils devront probablement faire l'objet d'une mise à niveau d'ici deux ou trois ans. Il n'est pas rare qu'une ferme d'aquaculture de saumon de cet âge nécessite une mise à niveau périodique à des fins de maintenance. La dernière mise à niveau importante a eu lieu il y a quatre ans, lors de la mise en place d'un système de traçabilité et de salubrité des aliments. Cette mise à niveau était nécessaire pour que ESB obtienne la certification BAP.

ANNEXE IV
EXPANSION DES MAGASINS DE DÉTAIL

Préparé par Yvonne

Grâce à l'expérience acquise lors de l'ouverture des deux premiers Marchés Pur Atlantique, nous avons une bien meilleure idée des produits les plus recherchés. Nous pouvons utiliser ces connaissances pour garnir les rayons de nos magasins des produits les plus populaires. D'après nos données actuelles sur les ventes, nous savons que les poissons sauvages fraîchement pêchés sont les plus populaires, suivis des poissons d'élevage. Aussi, la demande de plats cuisinés prêts à manger ne cesse de croître.

L'ouverture de chaque nouveau magasin de détail entraîne des coûts de 250 000 \$ pour le matériel et de 500 000 \$ pour les améliorations locatives. En nous basant sur les deux premiers magasins, on peut s'attendre à ce que les produits d'exploitation annuels de chaque magasin soient d'environ 3,5 millions \$. Toutefois, vu la demande croissante de produits de la mer sains et écoresponsables, je m'attends à ce que nos magasins de détail connaissent une croissance, au moins dans les prochaines années. Voici les charges estimatives par magasin :

Charge	Montant
Achats	67 % des produits d'exploitation
Salaires	595 000 \$
Marketing	175 000 \$
Loyer	110 000 \$
Services publics	90 000 \$
Autres coûts d'exploitation	69 000 \$

La seule charge qui est difficile à déterminer et qui n'est pas incluse ci-dessus est celle liée aux frais de transport pour l'approvisionnement des magasins des provinces autres que Terre-Neuve-et-Labrador. J'estime que cette charge sera de 15 000 \$ par magasin à l'extérieur de la province, mais si nous ne réussissons pas à trouver des fournisseurs locaux pour chaque magasin, cette charge augmentera.

ANNEXE V
ACQUISITION D'UNE USINE DE TRANSFORMATION DE PRODUITS DE LA MER

Préparé par Colan

AliMer a une clientèle très variée, qui est principalement composée d'épiceries de petite ou moyenne taille situées dans l'Est et le Centre du Canada. L'attrait pour les produits d'AliMer est manifeste, car la demande dépasse la capacité de production de l'usine. Par le passé, l'usine a été agrandie pour accroître sa capacité de production, mais elle a maintenant atteint sa limite.

L'usine a reçu une série de plaintes il y a cinq ans parce que des gens ont été malades après avoir consommé des repas prêts à manger qu'AliMer avait produits. Cette situation s'est produite après qu'AliMer a commencé à expédier ses produits dans le centre du Canada. À cause de la distance et du temps supplémentaires requis pour atteindre les rayons des magasins, certains produits se sont avariés. Pour éviter que ce problème se reproduise, AliMer a augmenté le nombre d'additifs et d'agents de conservation dans ses produits pour prolonger leur durée de conservation; depuis, l'usine n'a pas reçu de plaintes. L'augmentation du nombre d'additifs a aussi amélioré le goût des produits d'AliMer.

AliMer préfère s'approvisionner en poissons crus auprès de pêcheurs et de fermes d'aquaculture locaux, mais, comme la disponibilité des ingrédients locaux fluctue périodiquement et qu'AliMer a besoin d'une grande variété de produits, elle a aussi des contrats d'approvisionnement avec des fournisseurs des États-Unis et des sociétés internationales.

En 2027, la première année complète pendant laquelle Neptune serait propriétaire de l'usine, on estime que l'usine aura une durée d'utilité restante de huit ans avant que des rénovations majeures s'imposent. À l'heure actuelle, l'usine génère des produits d'exploitation annuels de 4,1 millions \$, et ses coûts variables représentent environ 55 % des produits d'exploitation. Les coûts fixes de l'usine s'élèvent actuellement à 675 000 \$. On s'attend à ce que les produits d'exploitation de l'usine augmentent de 4 % par année, et ses coûts fixes, de 2,5 % seulement. Si nous décidions de fermer l'usine à la fin de sa durée d'utilité actuelle et de vendre le terrain sur lequel elle se trouve, nous estimons que l'entrée de trésorerie serait de 450 000 \$, après déduction des coûts de fermeture et de clôture requis.

ANNEXE VI CONSTRUCTION DE LA FERME SYMERGIE

Préparé par Kurt

Avant que nous puissions commencer la construction de Synergie, la ferme d'aquaculture multitrophique intégrée (AMTI), d'importants travaux préliminaires sont nécessaires. En 2026 et au début de 2027, nous devons obtenir les permis nécessaires, réaliser une étude de faisabilité et une évaluation environnementale initiales, et trouver et acquérir le meilleur matériel. Nous devons aussi nous procurer l'élevage souche de maquereaux et d'huîtres bleues dont nous aurons besoin pour peupler initialement la ferme. À ces dépenses s'ajouteraient les droits d'inscription à une formation technique de trois mois que je compte suivre pour apprendre tout ce qu'il faut savoir sur le fonctionnement d'une ferme d'AMTI, au cas où nous déciderions d'aller de l'avant avec ce projet. Ces coûts initiaux devraient totaliser 2 millions \$.

La construction de la ferme d'AMTI se ferait ensuite en 2027 et devrait coûter environ 6 millions \$. Le contrat de location prendrait aussi effet en 2027. Il aurait une durée initiale de 10 ans, et son coût annuel serait de 250 000 \$, mais la ferme pourrait avoir une durée d'utilité beaucoup plus longue si elle est bien entretenue. Toutefois, vu le temps qu'il faudra pour que la première récolte arrive à maturité, ce projet ne commencera à générer des produits qu'en juillet 2028. J'ai compilé les prévisions suivantes, qui présentent de façon détaillée les produits et les charges d'exploitation attendus pour les six premières années d'exploitation après la construction de la ferme en 2027 (tous les chiffres sont en milliers de dollars).

Élément	2028 (\$)	2029 (\$)	2030 (\$)	2031 (\$)	2032 (\$)	2033 (\$)
Produits d'exploitation	16 600	33 200	33 200	52 500	52 500	52 500
Charges liées à l'élevage	9 500	17 000	17 000	24 000	24 000	24 000
Autres charges d'exploitation	6 000	14 000	14 000	25 515	25 515	25 515

Après 2033, et jusqu'à l'échéance initiale du contrat de location en 2036, on ne s'attend pas à ce que les produits et les charges du projet connaissent des fluctuations autres que celles liées aux conditions du marché. Je m'attends à ce que la ferme soit mise à niveau en 2031 pour accueillir les troisième et quatrième espèces, soit le flétan noir et l'algue sucrée. En 2031, cette mise à niveau devrait coûter 3 millions \$. Même s'il serait possible d'ajouter encore plus d'espèces après 2031, je n'ai pas inclus d'autres projets d'expansion dans mon analyse.

Fin de l'examen

**EXAMEN FINAL COMMUN DES CPA
TABLEAU DE RÉFÉRENCE****Valeur actualisée des économies d'impôts pour les actifs amortissables**

Valeur actualisée de l'économie d'impôts résultant de la déduction pour amortissement d'un nouvel actif acquis à partir du 1^{er} janvier 2024 et avant le 1^{er} janvier 2028, qui n'est pas admissible à la passation en charges immédiate et auquel la règle de la demi-année s'appliquerait normalement

$$= \frac{CdT}{(d+k)}$$

Valeur actualisée de l'économie d'impôts résultant de la déduction pour amortissement d'un nouvel actif acquis après le 20 novembre 2018 et avant le 1^{er} janvier 2024, ou, selon la législation proposée, à partir du 1^{er} janvier 2025 et avant le 1^{er} janvier 2030, et qui n'est pas admissible à la passation en charges immédiate

$$= \frac{CdT}{(d+k)} \left(\frac{1+1,5k}{1+k} \right)$$

Abréviations pour les formules ci-dessus :

C = investissement initial net

T = taux d'imposition de la société

k = taux d'actualisation ou valeur temporelle de l'argent

d = taux maximum de la déduction pour amortissement

Montants prescrits relatifs à l'utilisation d'une automobile

Élément	2024	2025
Coût amortissable maximum – catégorie 10.1	37 000 \$ + taxes de vente	38 000 \$ + taxes de vente
Coût amortissable maximum – catégorie 54	61 000 \$ + taxes de vente	61 000 \$ + taxes de vente
Frais de location mensuels déductibles maximaux	1 050 \$ + taxes de vente	1 100 \$ + taxes de vente
Frais d'intérêts mensuels déductibles maximaux	350 \$	350 \$
Avantage relatif aux frais de fonctionnement – employé	33 ¢ le km d'usage personnel	34 ¢ le km d'usage personnel
Taux des allocations pour frais d'automobile non imposables		
— jusqu'à 5 000 kilomètres	70 ¢ le km	72 ¢ le km
— excédent	64 ¢ le km	66 ¢ le km

Taux d'impôt fédéral sur le revenu des particuliers

Pour 2024

Revenu imposable se situant entre	Impôt calculé sur le montant de base	Impôt sur l'excédent
0 \$ et 55 867 \$	0 \$	15 %
55 868 \$ et 111 733 \$	8 380 \$	20,5 %
111 734 \$ et 173 205 \$	19 833 \$	26 %
173 206 \$ et 246 752 \$	35 815 \$	29 %
246 753 \$ et tout montant supérieur	57 144 \$	33 %

Pour 2025

Revenu imposable se situant entre	Impôt calculé sur le montant de base	Impôt sur l'excédent
0 \$ et 57 375 \$	0 \$	15 %
57 376 \$ et 114 750 \$	8 606 \$	20,5 %
114 751 \$ et 177 882 \$	20 368 \$	26 %
177 883 \$ et 253 414 \$	36 782 \$	29 %
253 415 \$ et tout montant supérieur	58 687 \$	33 %

Montants indexés aux fins du calcul de l'impôt

Les crédits d'impôt personnels correspondent à au plus 15 % des montants suivants :

Élément	2024	2025
Montant personnel de base, et montant pour époux ou conjoint de fait ou pour personne à charge admissible, pour les particuliers dont le revenu net pour l'année est supérieur ou égal au montant à partir duquel le taux d'impôt de 33 % s'applique	14 156 \$	14 538 \$
Montant personnel de base, et montant pour époux ou conjoint de fait ou pour personne à charge admissible, pour les particuliers dont le revenu net pour l'année est inférieur ou égal au montant à partir duquel le taux d'impôt de 29 % s'applique	15 705	16 129
Montant en raison de l'âge – 65 ans ou plus durant l'année	8 790	9 028
Seuil du revenu net pour le montant en raison de l'âge	44 325	45 522
Montant canadien pour emploi	1 433	1 471
Montant pour personnes handicapées	9 872	10 138
Montant canadien pour aidants naturels à l'égard d'enfants de moins de 18 ans, et ajout au montant canadien pour aidants naturels à l'égard de l'époux, du conjoint de fait, ou d'une personne à charge admissible	2 616	2 687
Montant canadien pour aidants naturels à l'égard d'autres personnes à charge handicapées de 18 ans ou plus (montant maximum)	8 375	8 601
Seuil du revenu net pour le montant canadien pour aidants naturels	19 666	20 197
Seuil pour le crédit d'impôt pour frais d'adoption	19 066	19 580

Autres montants indexés :

Élément	2024	2025
Crédit d'impôt pour frais médicaux (excédant 3 % du revenu net)	2 759 \$	2 834 \$
Seuil pour le remboursement de la Sécurité de la vieillesse	90 997	93 454
Plafond annuel CELI	7 000	7 000
Plafond REER	31 560	32 490
Exonération cumulative des gains en capital		1 250 000
Exonération cumulative des gains en capital sur les dispositions réalisées avant le 25 juin	1 016 836	
Exonération cumulative des gains en capital sur les dispositions réalisées après le 24 juin	1 250 000	

Taux d'intérêt prescrits (taux de base)

Année	1 ^{er} janv. – 31 mars	1 ^{er} avr. – 30 juin	1 ^{er} juill. – 30 sept.	1 ^{er} oct. – 31 déc.
2025	4	4		
2024	6	6	5	5
2023	4	5	5	5

Ces taux s'appliquent aux avantages imposables accordés aux employés et aux actionnaires sous forme de prêts sans intérêt et de prêts à faible taux d'intérêt. Le taux d'intérêt applicable aux paiements d'impôt en souffrance et aux retenues non remises est de 4 points de pourcentage plus élevé. Le taux applicable aux remboursements d'impôt faits aux contribuables est de 2 points de pourcentage plus élevé, sauf pour les sociétés par actions, pour lesquelles le taux de base est utilisé.

Taux maximum d'amortissement fiscal de certaines catégories de biens

Catégorie	Taux	Renseignements supplémentaires
Catégorie 1	4 %	Pour tous les bâtiments excepté ceux ci-dessous
Catégorie 1	6 %	Pour les bâtiments acquis après le 18 mars 2007 en vue d'être utilisés pour la première fois et dont au moins 90 % de la superficie sert à des fins non résidentielles
Catégorie 1	10 %	Pour les bâtiments acquis après le 18 mars 2007 en vue d'être utilisés pour la première fois et dont au moins 90 % de la superficie sert à la fabrication ou à la transformation
Catégorie 8	20 %	
Catégorie 10	30 %	
Catégorie 10.1	30 %	
Catégorie 12	100 %	
Catégorie 13	S. O.	Amortissement linéaire sur la durée initiale du bail plus une période de renouvellement (minimum 5 ans et maximum 40 ans)
Catégorie 14	S. O.	Amortissement linéaire sur la durée de vie du bien
Catégorie 14.1	5 %	Pour les biens acquis après le 31 décembre 2016
Catégorie 17	8 %	
Catégorie 29	50 %	Amortissement linéaire
Catégorie 43	30 %	
Catégorie 44	25 %	
Catégorie 45	45 %	
Catégorie 50	55 %	
Catégorie 53	50 %	
Catégorie 54	30 %	

(PAGE VIERGE)