

N° DU CANDIDAT EFC :

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

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

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 17 mai 2027, et vous, CPA, travaillez toujours chez Bowden, Krauss et Rideau s.r.l. (BKR). Trattoria Chez Viviana ltée (TCV) fait de nouveau appel à BKR pour de l'aide dans son analyse et sa planification stratégiques.

En 2025, TCV a accepté deux propositions stratégiques. Premièrement, elle a fermé ses quatre restaurants en difficulté et a décidé de ne pas permettre à ses chefs de proposer des variations entre les menus des différents restaurants de TCV. Deuxièmement, elle a décidé de produire la célèbre sauce aux légumes de Viviana et de la faire distribuer par Distribution alimentaire spécialisée ltée (DASL). Les deux décisions s'avèrent fructueuses jusqu'à présent. Les avis sur les restaurants TCV n'ont jamais été aussi bons, et la fidélité des clients, jamais aussi grande. De plus, la notoriété de la marque TCV s'est accrue grâce à sa sauce pour pâtes, qui est maintenant vendue partout au Canada dans des épiceries de petite et moyenne taille.

En 2026, une hausse du coût de la vie a fait baisser le revenu disponible des ménages et les dépenses de consommation, ce qui a plongé l'économie canadienne en récession. Toutefois, comme les salaires devraient augmenter, la majorité des économistes s'attendent à une récession légère et prévoient une reprise des dépenses de consommation et une amélioration de la conjoncture économique d'ici deux ans.

Vu la baisse du revenu disponible, la réduction des dépenses dans les restaurants à service complet préoccupe l'ensemble du secteur d'activité, les Canadiens choisissant de plus en plus des options moins chères plutôt qu'une sortie au restaurant. Les établissements de restauration rapide et les épiceries ont connu une augmentation des ventes, puisqu'ils permettent aux clients de manger à un coût moindre que dans un restaurant à service complet. Ces tendances devraient se maintenir jusqu'à ce que l'économie se remette de la récession actuelle. Ainsi, TCV a subi une baisse du nombre de clients dans plusieurs de ses restaurants.

Depuis 2018, TCV n'a changé ni sa vision, ni sa mission, ni ses valeurs fondamentales, sauf pour réviser ses énoncés de vision et de mission afin de tenir compte de ses nouvelles activités de production. Ces deux énoncés font maintenant état de l'engagement de TCV à fabriquer des plats italiens de grande qualité et au goût supérieur dans le cadre de ses activités de production.

TCV dispose actuellement de capitaux de 2,5 millions \$ pour de nouveaux investissements stratégiques. Cette limite stricte a été rigoureusement établie pour que TCV puisse continuer à rembourser sa dette et à verser des dividendes annuels sur ses actions privilégiées.

Le Conseil d'administration (le Conseil) de TCV aimerait se servir de ces capitaux disponibles pour atteindre les objectifs suivants :

- Accroître les flux de trésorerie annuels de la société de 750 000 \$ d'ici trois ans.
- Positionner la société le mieux possible en vue d'une croissance future.
- Augmenter le nombre de clients qui fréquentent les restaurants existants de TCV.

Le Conseil de TCV vous demande d'examiner les informations fournies et de rédiger un rapport sur les principaux facteurs stratégiques que TCV doit prendre en considération, lequel inclura votre analyse stratégique et votre 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 Expansion des activités de production	13
III Investissement dans Bella et Osteria chez Viviana	14
IV Rénovation des restaurants pour y aménager des boutiques	15
V Renseignements sur l'entente avec Vita Napoli	16

ANNEXE I
RÉUNION DU CONSEIL À LAQUELLE ASSISTE CPA

Le 17 mai 2027

Marco : Bonjour à tous, et merci de vous joindre à nous aujourd'hui, CPA.

Avant de discuter des investissements possibles, je veux parler d'un fait nouveau important dans notre secteur. Une sécheresse qui sévit en Californie s'est aggravée depuis l'an dernier, ce qui complique de plus en plus l'approvisionnement en aliments de grande qualité. Vu la baisse de la qualité et de la disponibilité des aliments californiens, de nombreuses entreprises américaines ont commencé à s'approvisionner auprès d'agriculteurs canadiens.

Bianca : J'ai remarqué que nos fournisseurs locaux en Colombie-Britannique ont récemment augmenté leurs prix, surtout celui des tomates. Il s'agit d'un grave problème, car la tomate est possiblement l'ingrédient le plus important pour nos restaurants.

Marco : Bianca, ça ne m'étonne pas. Les récoltes de tomates ont été particulièrement touchées par la sécheresse. Selon les recherches de mon équipe à Aliments maison International Itée (AMIL), les hausses de prix devraient se poursuivre, et elles pourraient être considérables. AMIL a déjà entamé des procédures de gestion des risques et a tenté de conclure autant de contrats d'approvisionnement à long terme que possible. Mais malheureusement, aucune ferme canadienne n'est disposée à accepter de tels contrats, vu la baisse attendue de la disponibilité des aliments. La sécheresse pourrait durer des années.

Sofia : Notre stratégie actuelle qui est de signer seulement des contrats d'approvisionnement à court terme nous a toujours permis de choisir des ingrédients d'une qualité et d'une fraîcheur maximales, qui ont fait notre réputation. Or, si les prix continuent de monter, et la qualité, de baisser, toute notre entreprise sera touchée.

Nicholas : Je suis d'accord, et cette incertitude arrive au pire moment : la sauce aux légumes produite par TCV gagne rapidement en popularité. Nous réussissons à peine à répondre à la demande! De plus, Caroline, de DASL, s'avère un atout, et elle veut élargir la portée de notre contrat de distribution actuel, qui expirera bientôt. Elle dit que le moment est propice pour produire et pour lancer plus de produits de marque TCV.

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

Le 17 mai 2027

Antonio : Je suis d'accord avec Caroline. Non seulement les ventes de la sauce de Viviana dépassent nos attentes, mais la sauce contribue à la promotion de la marque TCV, ce qui amène de nouveaux clients dans nos restaurants. Si nous offrons plus de produits, la tendance devrait se maintenir. Quel type d'expansion Caroline suggère-t-elle?

Nicholas : Elle dit qu'il faudrait idéalement lancer deux nouvelles sauces pour pâtes, car sans au moins trois produits en tout, il est peu probable qu'une grande chaîne d'épiceries envisage de vendre les sauces de Viviana. Donc, avec deux nouveaux produits, le taux de croissance des ventes de nos sauces serait probablement particulièrement élevé. Mais elle dit aussi que l'ajout d'un seul produit serait déjà très bien si nous ne pouvons pas nous engager à plus. Néanmoins, comme l'usine où nous produisons notre sauce aux légumes n'est pas assez grande pour la fabrication d'autres produits, nous aurons à en louer une autre.

Bianca : J'ai deux nouvelles sauces en tête : la marinara et la bolognaise. Ces choix sont toujours populaires auprès des clients de nos restaurants, surtout la marinara. Je crois également que ces recettes seraient facilement adaptables au processus de production.

Marco : Je vois deux difficultés considérables. Premièrement, contrairement à notre première usine de production, une nouvelle usine nous obligerait à trouver et à embaucher tous les directeurs et le personnel nécessaires à son exploitation, ce qui serait plus difficile avec deux nouveaux produits plutôt qu'un seul. Deuxièmement, je me demande si nous serons en mesure de nous procurer les ingrédients de grande qualité requis pour fabriquer ces produits. Les tomates sont le principal ingrédient des sauces marinara et bolognaise.

Sofia : Je trouve que cette expansion, pour un comme pour deux nouveaux produits, serait prématurée. D'abord, nous vendons la sauce aux légumes en épicerie depuis à peine un an. Elle se vend bien jusqu'ici, mais son succès à long terme est loin d'être certain. Ensuite, notre contrat actuel avec DASL est restrictif puisque nous ne pouvons faire appel à aucun autre distributeur, ce qui limite notre capacité de saisir de meilleures occasions. Le contrat élargi proposé par Caroline a-t-il la même clause d'exclusivité?

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

Le 17 mai 2027

Nicholas : Oui. Si nous l'acceptons, nous ne pourrions vendre nos produits manufacturés qu'à DASL ou dans les restaurants de TCV.

Sofia : Je crains aussi que nous accordions trop d'attention à nos produits manufacturés, à un moment où la société connaît d'autres défis. Nos restaurants sont l'élément le plus important des activités de TCV.

Antonio : Je suis d'accord, Sofia. C'est pourquoi il est tentant de continuer à faire appel à DASL. Caroline est très compétente, et notre contrat avec DASL simplifie nos processus, car nous n'avons pas besoin de nous occuper nous-mêmes de la distribution de nos produits partout au pays. Le fardeau administratif de nos activités de production s'en trouve également réduit.

Nicholas : J'aime aussi le fait que cette expansion diversifierait davantage les sources de revenus de TCV. Vu l'incertitude qui plane sur le secteur et l'économie, plus nous aurions de sources de revenus, mieux ce serait.

Antonio : Par ailleurs, nous n'avons pas encore fait la promotion croisée de nos produits manufacturés et de nos restaurants. Si nous offrons en promotion des coupons pour nos restaurants aux acheteurs de nos produits manufacturés, nous pourrions stimuler à la fois les ventes des sauces et les produits d'exploitation des restaurants. Cette offre pourrait plaire aux clients de TCV, surtout en cette période économique difficile.

Marco : Bien vu, Antonio. J'ai rassemblé d'autres renseignements pour décrire les deux scénarios que nous devrions envisager pour cette expansion.

Nicholas : D'accord, passons au point suivant. Sofia, présente-nous la prochaine possibilité, s'il te plaît.

Sofia : Bella Mercato inc. (Bella) possède quatre marchés italiens dans trois grandes villes canadiennes : deux à Toronto, un à Vancouver et un à Montréal. Les marchés Bella ressemblent à des épiceries de taille moyenne, mais ne vendent que des produits typiquement italiens. Chaque marché Bella a un rayon fruits et légumes, un rayon viande et un rayon boulangerie, et offre une grande variété d'huiles, de sauces pour pâtes, de fromages, de cafés et d'autres produits emballés et produits de spécialité italienne.

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

Le 17 mai 2027

Antonio : Je connais Bella – ses marchés de Toronto sont situés dans des quartiers de choix. Ils ont ouvert il y a à peine quelques années, mais ils sont déjà populaires. En quoi consiste l'occasion?

Sofia : Les marchés actuels de Bella n'offrent pas de plats chauds prêts à manger. Bella est convaincue qu'en ajoutant ce service, elle aurait encore plus de clients. Elle compte donc ouvrir, dans chacun de ses marchés, un comptoir de restauration rapide vendant des plats typiquement italiens fraîchement cuisinés. Bella reconnaît notre expertise et veut collaborer avec TCV.

Actuellement, la société offre à TCV 20 % des actions ordinaires en circulation de Bella en échange de 2 millions \$ et d'un contrat prévoyant que TCV assurera la gestion et l'exploitation des nouveaux comptoirs, qui s'appelleront « Osteria chez Viviana ».

Marco : Il serait risqué d'utiliser notre approvisionnement limité en ingrédients pour une autre entreprise.

Sofia : Je suis d'accord, Marco, mais Bella a plusieurs contrats à long terme avec ses fournisseurs de fruits et légumes, et elle pourrait donc fournir tous les ingrédients frais dont nous aurions besoin pour exploiter les comptoirs. TCV ne s'occuperait que de fournir le personnel de chaque cuisine et de préparer les repas. C'est ce qui rend l'offre de Bella particulièrement intéressante.

Bianca : Il serait difficile de trouver des chefs et des aides-cuisiniers qualifiés pour quatre cuisines. Je devrais former les chefs moi-même, ce qui prendrait du temps. Est-ce qu'il faudrait ouvrir les quatre comptoirs en même temps?

Sofia : Oui. Bella a pour objectif de lancer ces nouveaux comptoirs de restauration rapide d'ici un an. Mais leur menu sera bien plus simple que celui de nos restaurants à service complet. Chaque jour, il n'y aura que trois ou quatre plats qui pourront être préparés en grande quantité; il y aura donc moins de cuisiniers à embaucher. En outre, tous les restes seront vendus sous forme de plats prêts à manger à réchauffer à la maison.

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

Le 17 mai 2027

Nicholas : Pourquoi investir temps et argent dans un commerce de détail? Nous ne connaissons rien à la vente au détail!

Sofia : Papa, tu viens de souligner à quel point il est important de se diversifier, et je suis d'accord. L'offre de Bella nous donne un excellent moyen d'y arriver. En plus, Bella a un plan d'expansion ambitieux. Après l'ouverture des comptoirs, quand Bella aura eu le temps de mobiliser plus de fonds en émettant plus d'actions ordinaires, elle compte ouvrir deux autres marchés : un de plus à Toronto et un autre à Vancouver.

Nicholas : D'accord, Sofia. Mais j'hésite aussi à associer notre marque à une entreprise sur laquelle nous aurions si peu de contrôle. Tant les fournisseurs de Bella que ce type de menu seraient nouveaux pour nous. Comment s'assurer du respect des normes de qualité de TCV?

Sofia : Les recettes de maman sont les meilleures du secteur, papa! Les plats de l'Osteria chez Viviana seront toujours de la meilleure qualité.

Dernière chose : Bella a aussi mentionné que les produits alimentaires manufacturés de TCV seraient placés bien en évidence et vendus dans chaque marché Bella si nous acceptons d'investir.

Nicholas : Bien, poursuivons. À toi, Antonio.

Antonio : Merci, papa! Nous savons tous que les salles à manger de nos restaurants ne sont exploitées à leur pleine capacité qu'aux heures de pointe du dîner et du souper. Le reste du temps, l'espace est sous-exploité, et je crois que nous pouvons mieux l'utiliser.

Nicholas : Que suggères-tu?

Antonio : En effectuant des rénovations dont le coût total serait de 1,2 million \$, nous pourrions réduire la taille de la salle à manger de chacun de nos huit restaurants pour aménager une petite boutique. Dans ces boutiques, nous vendrions des produits de spécialité italienne et des plats prêts à manger préparés chaque jour par nos chefs à partir d'ingrédients frais.

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

Le 17 mai 2027

Sofia : Si nous réduisons la taille de nos salles à manger, nous devons refuser des clients aux heures de pointe, ce qui fera baisser nos produits d'exploitation et pourrait contrarier nos clients fidèles.

Antonio : La croissance des produits d'exploitation de nos restaurants stagne déjà en raison du ralentissement économique. En fait, la clientèle de plusieurs restaurants TCV a déjà baissé considérablement. En réaménageant une partie de la salle à manger en boutique, nous pourrions faire revenir des clients qui cherchent des options moins chères.

J'ai fourni des précisions supplémentaires sur l'incidence prévue de l'ajout d'une boutique dans notre restaurant qui a été le plus durement touché par la récession, TOR3.

Nicholas : Si nous avons nos propres boutiques, nous pourrions vendre des produits manufacturés de TCV sans enfreindre notre contrat de distribution avec DASL.

Marco : Oui, papa. De plus, nous réduirions le gaspillage en intégrant les ingrédients inutilisés du restaurant dans les plats prêts à manger, que nous pourrions vendre à prix réduit.

Antonio : Et si nous donnons suite à l'investissement dans Bella, nous pourrions appliquer dans nos propres boutiques ce que nous apprendrions.

Bianca : Faudrait-il fermer nos restaurants pendant les rénovations?

Antonio : Oui, mais pas longtemps. Il faudrait seulement de quatre à six semaines pour rénover chaque restaurant.

Sofia : Je m'inquiète de l'incidence de ce projet sur l'ambiance de nos restaurants. Les allées et venues des clients de la boutique par l'entrée principale pourraient facilement gâcher l'expérience gastronomique des clients des restaurants.

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

Le 17 mai 2027

Nicholas : Passons à la dernière possibilité : Vita Napoli (Vita), société située près de Naples, en Italie, une région réputée pour sa cuisine italienne traditionnelle. Vita propose à TCV de signer une entente d'approvisionnement.

Vita cultive, transforme et exporte divers aliments utilisés dans la cuisine italienne. À l'heure actuelle, aucun contrat ne la lie à une société canadienne. En raison de ses liens avec des membres de notre famille en Italie, Vita a offert à TCV un contrat d'approvisionnement exclusif en contrepartie de frais initiaux de 1 million \$. Si nous signons le contrat, TCV sera la seule société au Canada à importer les produits de Vita.

Marco : Intéressant. Que savons-nous de la qualité des produits de Vita?

Nicholas : Pour préserver la fraîcheur des aliments, Vita les transforme en conserves de qualité supérieure immédiatement après la récolte. Vita exporte surtout des tomates, mais elle offre aussi d'autres légumes en conserve : carottes, olives, artichauts, poivrons, champignons...

Après les avoir reçus au Canada, nous pourrions faire ce que nous voulons des produits de Vita. Par exemple, Caroline a dit qu'elle aimerait beaucoup les distribuer pour TCV au Canada. Nous pourrions aussi utiliser les produits de Vita dans nos propres activités.

Sofia : Ces produits porteraient-ils la marque TCV?

Nicholas : Non, Vita ne le permettrait pas. Les produits porteraient plutôt l'étiquette originale de Vita. Cependant, parce que Vita a obtenu la certification requise auprès de l'autorité gouvernementale italienne, son étiquette comprend une preuve de l'origine du produit et de sa qualité.

Bianca : Je ne suis pas convaincue, papa. Nous nous efforçons toujours de ne faire appel qu'à des fournisseurs locaux. Le contrat comporterait-il des restrictions?

Nicholas : Oui, le contrat comprendrait une obligation d'achat annuel minimum; TCV devrait donc dépenser au moins cette somme pour des produits de Vita chaque année. Mais d'après ce que je comprends, Vita pourrait expédier bien plus de produits au Canada que l'obligation d'achat minimum.

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

Le 17 mai 2027

Sofia : Faire affaire avec une société outre-mer compliquerait nos processus. À quelle fréquence Vita pourrait-elle expédier des produits à TCV?

Nicholas : Seulement une fois par trimestre, donc nous aurions besoin d'un entrepôt. Mais comme nous achèterions de grandes quantités, les coûts des aliments diminueraient légèrement. En fait, selon mon analyse initiale, le coût des tomates de Vita est essentiellement le même que le prix moyen que nous avons payé en 2026.

Antonio : Peut-être, mais ces tomates seraient loin d'être fraîches, alors que la fraîcheur a toujours fait notre fierté. Et si la qualité des produits de Vita baisse, le contrat nous obligera à continuer d'en acheter.

Nicholas : Vita exerce ses activités depuis plusieurs décennies, et ses produits ont toujours été très respectés. De plus, tous les produits de Vita se conservent au moins deux ans.

Bianca : Je ne connais pas bien Vita, mais nos restaurants utilisent à l'occasion des ingrédients importés d'Italie lorsque nos approvisionnements habituels viennent à manquer. De nombreuses marques italiennes, surtout celles qui sont certifiées par l'autorité gouvernementale italienne, offrent des produits étonnamment savoureux.

Nicholas : D'accord, merci à tous pour vos idées. Nous ne pouvons investir que 2,5 millions \$, mais si nous le faisons judicieusement, je crois que nous pourrions assurer la prospérité à long terme de TCV. CPA, nous avons hâte de lire votre rapport. La réunion est levée.

ANNEXE II EXPANSION DES ACTIVITÉS DE PRODUCTION

Préparé par Marco

Option A

L'usine n'est assez grande que pour la production d'un seul nouveau produit, la sauce marinara. Le matériel de production coûterait 3,25 millions \$; cependant, la banque est disposée à nous consentir un prêt de 2,275 millions \$, ce qui porterait nos coûts initiaux à 975 000 \$. Le remboursement annuel de l'emprunt serait de 325 000 \$.

Option B

L'usine est considérablement plus grande que celle de l'Option A, et nous pourrions y produire les deux nouvelles sauces proposées. De plus, compte tenu de la taille de l'usine, TCV pourrait produire de plus grandes quantités de sauce marinara par rapport à l'Option A, en cas d'augmentation de la demande. Le matériel de production coûterait 5,525 millions \$; cependant, la banque est disposée à nous consentir un prêt de 3,675 millions \$, ce qui porterait nos coûts initiaux à 1,85 million \$. Le remboursement annuel de l'emprunt serait de 525 000 \$.

Projections du bénéfice

Selon les informations fournies par Caroline et notre expérience avec la sauce aux légumes originale, j'ai préparé les estimations suivantes du bénéfice :

Élément	Option A (\$)	Option B (\$)
Produits d'exploitation	3 721 000	7 591 000
Coûts d'exploitation variables (note 1)	2 047 000	4 175 000
Coûts d'exploitation fixes	686 000	1 303 000
Amortissement	550 000	950 000
Bénéfice net	438 000	1 163 000

Note 1 : Les projections des coûts d'exploitation variables sont fondées sur le prix moyen qu'a payé TCV en 2026 pour l'achat des tomates. Cependant, ces coûts pourraient augmenter de 20 % si la pénurie est modérée, ou de 35 % si elle est plus grave.

ANNEXE III INVESTISSEMENT DANS BELLA ET OSTERIA CHEZ VIVIANA

Préparé par Sofia

Tous les comptoirs de restauration Osteria chez Viviana seront ouverts de 11 h à 19 h et vendront des repas chauds et différents plats prêts à manger à réchauffer à la maison.

Si TCV le souhaite, elle pourra diviser l'investissement requis de 2 millions \$ en deux montants égaux, le premier à verser en 2027, et le second en 2028. En contrepartie de son investissement, TCV aura droit à 20 % du dividende annuel garanti de Bella. De plus, un représentant de TCV siègera au conseil d'administration de Bella, composé de cinq personnes. Selon la convention entre actionnaires de Bella, le dividende annuel garanti correspondra à 35 % du bénéfice net annuel de Bella, et passera à 40 % si les produits d'exploitation annuels de Bella excèdent 80 millions \$.

Bella a fourni les projections annuelles suivantes fondées sur les résultats réels combinés de l'exercice précédent (2026) de ses quatre marchés existants :

Élément	Résultats réels (audités) (\$)	Projections incluant les nouveaux comptoirs de restauration (note 1) (\$)	Projections incluant la prochaine expansion (note 2) (\$)
Produits d'exploitation	64 400 000	74 060 000	115 534 000
Bénéfice brut	25 760 000	29 624 000	46 214 000
Bénéfice net	6 118 000	7 036 000	10 976 000

Note 1 : Ces projections sont fondées sur les bénéfices annuels estimatifs de Bella après la rénovation de tous les marchés de Bella pour y aménager une Osteria chez Viviana.

Note 2 : Ces projections sont fondées sur les bénéfices annuels estimatifs de Bella après sa prochaine expansion prévue, dans le cadre de laquelle la société ouvrira deux nouveaux marchés (qui comprendront chacun une Osteria chez Viviana). Le calendrier précis n'a pas encore été établi, mais selon toute probabilité, l'expansion aura lieu dans quatre ans.

ANNEXE IV
RÉNOVATION DES RESTAURANTS POUR Y AMÉNAGER DES BOUTIQUES

Préparé par Antonio

Le restaurant TOR3 a réalisé un bénéfice de 3,06 millions \$ en 2026, dont 45 % aux heures de pointe du dîner et du souper. La salle à manger n'est utilisée à sa pleine capacité que pendant ces heures de pointe. En dehors de ces heures, elle est rarement utilisée à plus de 60 % de sa capacité. La rénovation proposée réduira la capacité de la salle à manger de 30 %. Les coûts des aliments et boissons liés aux repas servis dans les restaurants correspondent à environ 40 % des produits d'exploitation.

La nouvelle boutique aura une superficie de 735 pieds carrés et devrait générer des ventes de 575 \$ par pied carré dans sa première année d'activité. Les ventes devraient augmenter d'environ 3 % par année jusqu'à la cinquième année d'activité, où elles devraient se stabiliser pour ensuite demeurer à ce niveau. Le coût des produits vendus dans les boutiques devrait correspondre à 35 % des produits d'exploitation.

ANNEXE V
RENSEIGNEMENTS SUR L'ENTENTE AVEC VITA NAPOLI

Préparé par Nicholas

En plus d'acquitter les frais initiaux, TCV devrait, pour conclure l'entente de cinq ans et en maintenir l'exclusivité, payer 250 000 \$ annuellement à Vita. De plus, c'est TCV qui assumera tous les droits d'importation associés, estimés à 8 % de la valeur totale des produits importés. Le contrat comprend aussi une clause d'obligation d'achat minimum selon laquelle TCV sera tenue d'acheter pour au moins 1,5 million \$ CA par année de produits de Vita. Si TCV enfreint cette clause, elle subira une pénalité financière, et Vita pourrait même choisir de résilier intégralement le contrat. Si toutefois TCV respecte le contrat pendant la durée initiale de cinq ans, elle se verra accorder l'option de le prolonger pour cinq autres années.

Après avoir reçu les produits au Canada, TCV devra les entreposer dans une installation adéquate, pour maintenir leur qualité. Un entrepôt convenable a déjà été trouvé près de Toronto, et coûtera 30 000 \$ par année. À partir de l'entrepôt, les produits pourront être expédiés à leur prochaine destination. Caroline a mentionné que DASL souhaiterait acheter les produits de Vita auprès de TCV et les distribuer dans des épiceries spécialisées partout au Canada. Selon les informations préliminaires fournies par Caroline, si nous décidons de vendre les produits de Vita par l'intermédiaire de DASL, TCV obtiendra une marge de 45 %.

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)