

N° DU CANDIDAT EFC :

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

**Examen final commun  
Le 7 septembre 2022  
Épreuve du Jour 1  
(Cahier n° 1 – Version 3 de WDI)**

**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 les sept chiffres de 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 le centre d'examen. Ils **NE DOIVENT PAS ÊTRE SORTIS** du centre 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 du centre 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;
- de ne pas sortir ni tenter de sortir du centre d'examen des documents, des notes ou d'autres éléments d'un examen de CPA Canada.

Je conviens en outre d'informer CPA Canada 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*, 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 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**). Vous devez expliquer clairement vos calculs.

Il ne sera tenu compte que des réponses ou parties de réponse enregistrées par le logiciel fourni.

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 et non pour évaluation. Les notes au brouillon et les annotations faites dans le ou 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 *Folio Views*. *Folio Views* contient les normes en vigueur et les lois fiscales quasi adoptées au 31 décembre 2021.

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.

Vous devez rédiger votre réponse en tenant compte du scénario présenté dans l'étude de cas, et faire abstraction des incidences possibles de la pandémie de COVID-19.

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.

© 2022 Comptables professionnels agréés du Canada. Tous droits réservés.

Examen final commun, septembre 2022

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

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

Nous sommes en novembre 2024. Shawn Bryson, votre supérieur à Stineman Consulting Group (SCG), vous informe, vous, CPA, que Kingsley Investment Inc. (Kingsley) a retenu les services de SCG pour une mission de services-conseils concernant Waste Disposal Inc. (WDI). Il vous remet l'information préparée par Brian Leung, chef des finances de WDI.

Peu après que SCG a remis son dernier rapport, Laura Simmons a annoncé qu'elle était mécontente de l'orientation que prenait la société et qu'elle quittait WDI. Kingsley a acheté ses actions ordinaires et détient maintenant WDI à 100 %.

Après la dernière mission, WDI a choisi de collaborer avec les municipalités pour la construction d'une installation de traitement des déchets organiques. Un grand nombre de clients de WDI ayant ajouté à leurs contrats ce service axé sur la durabilité, la marge bénéficiaire générée par l'installation a été plus élevée que prévu pendant la première année d'activités. Vu l'importance accrue qu'accordent beaucoup d'organisations aux pratiques écoresponsables, cette installation a aussi aidé WDI à fidéliser des clients. Même si Jack et le Conseil d'administration (le Conseil) considèrent toujours que les bonnes relations de WDI avec ses clients ainsi que ses contrats de services de gestion traditionnelle des déchets sont les atouts les plus précieux de la société, la réussite de ce projet les a rendus plus réceptifs aux investissements dans les solutions durables.

Depuis plusieurs années, puisque la demande augmente rapidement, les prix de vente des matières recyclées sont en hausse. WDI a donc pu rouvrir ses usines de recyclage, et elle peut recycler tout le carton ondulé et le verre qu'elle collecte, et les vendre à profit. Comme WDI a déterminé que le coût initial de la conversion de son parc de véhicules au biogaz était trop élevé, ses véhicules roulent encore uniquement au diesel ordinaire. Le diesel se vend actuellement 1,25 \$ le litre (L), mais, en raison d'une hausse des taxes et de pressions sur la chaîne d'approvisionnement du diesel, son prix augmente rapidement.

Vu le resserrement de la réglementation relative aux méthodes de gestion des déchets peu durables, le coût d'exploitation des sites d'enfouissement continue de croître. Aussi, comme la population s'oppose à la conversion de terrains en sites d'enfouissement, il est plus difficile pour les entreprises de l'industrie de trouver de l'espace d'enfouissement supplémentaire. La population est davantage sensibilisée et elle exige un engagement plus sérieux de l'industrie à l'égard de la durabilité. Récemment, un client potentiel a refusé de faire affaire avec WDI, car une trop grande quantité de ses déchets aurait été enfouie.

En 2022, dans le cadre d'un nouveau programme gouvernemental d'incitatifs, WDI a commencé à produire un bilan des émissions de gaz à effets de serre (bilan GES) annuel et a établi une cible de réduction de ses émissions à atteindre d'ici 2025. À l'heure actuelle, WDI ne s'attend toutefois pas à atteindre cette cible. Aussi, pour atteindre leurs propres cibles, des clients de WDI lui ont demandé de l'information sur ses efforts en matière de durabilité, car les émissions de WDI sont au-dessus de la moyenne de l'industrie. La plupart des concurrents de WDI adoptent des programmes de réduction des émissions de GES pour satisfaire aux demandes de leurs clients et pour avoir droit aux nombreux nouveaux incitatifs gouvernementaux à la réduction des émissions.

Shawn vous demande d'examiner l'information fournie et de préparer un rapport pour le Conseil de WDI présentant une analyse stratégique de chaque proposition et une recommandation pour chacune d'elles. De plus, vous devez donner votre avis au Conseil sur tous les facteurs importants qui pourraient ne pas avoir été pris en compte, déterminer l'information qu'il faut obtenir pour prendre des décisions et recommander un plan d'action global qui répond le mieux aux objectifs du Conseil. 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**

	<u>Page</u>
I Réunion du Conseil à laquelle assiste CPA .....	5
II Extrait des états financiers de WDI .....	9
III Renseignements sur l'offre d'acquisition présentée par Sustainable Disposal Itée .....	10
IV Programme d'incitatifs à la réduction des émissions de GES .....	11
V Informations sur l'appel d'offres de la Municipalité de Truro .....	12
VI Acquisition d'une usine de recyclage des plastiques PET .....	13
VII Proposition de collaboration avec Fried Fuels Company .....	14

**ANNEXE I**  
**RÉUNION DU CONSEIL À LAQUELLE ASSISTE CPA**

- Marlene : Merci, CPA, d'assister à cette réunion. Maintenant que Kingsley contrôle WDI à 100 %, nous avons des directives très claires pour l'avenir. En tant que chef de la direction, Jack a remplacé Laura au Conseil; sinon, la composition demeure la même.
- Jack : Heureux de faire votre connaissance, CPA. WDI va bien depuis deux ans, et Kingsley est en bonne voie de vendre WDI dans les délais prévus. WDI a 5 millions \$ en trésorerie disponible qu'elle peut investir au besoin. Toutefois, tout investissement effectué doit générer un rendement d'au moins 10 % la première année et doit cadrer avec notre intention de vendre WDI dans les deux prochaines années.
- Marlene : Justement, Jack. Hier, nous avons reçu une offre de Sustainable Disposal Itée (SDL) visant l'acquisition de 100 % des actions en circulation de WDI. Le prix offert est de 35 millions \$, et l'offre expire dans deux mois. SDL a une excellente réputation, a beaucoup de capitaux à investir et connaît très bien l'industrie et les activités de WDI.
- Robert : Je connais SDL. Elle a la réputation d'acheter des entreprises de gestion des déchets sous-performantes et de les moderniser en misant sur les activités axées sur la durabilité.
- Jack : L'offre est intéressante. Par contre, vu les améliorations que nous avons apportées ces dernières années, je ne vois pas WDI comme une entreprise sous-performante, surtout si l'on considère la solidité de sa liste de clients fidèles de longue date. Quoi qu'il en soit, l'offre mérite d'être étudiée.
- Marlene : Comme la majorité des membres du Conseil s'y connaissent peu dans la vente d'une entreprise de gestion des déchets, j'ai demandé à Brian de parler à un courtier d'expérience. Brian a résumé les modalités de l'offre et les commentaires du courtier au sujet du marché.
- Jack : Je veux maximiser le rendement que Kingsley tirera de la vente de WDI, mais je sais que le marché limitera le prix qu'on obtiendra.
- Robert : Ensuite, nous devons établir un plan pour atteindre notre cible d'émissions de GES. Selon les prévisions actuelles, nous n'atteindrons pas la cible de réduction d'ici 2025, ce qui signifie que nous ne recevrons pas l'important incitatif du gouvernement fédéral. De plus, si nous ratons la cible de 2025, nous ratons aussi une occasion d'améliorer nos relations avec les clients qui ont choisi d'adopter des pratiques durables.

**ANNEXE I (suite)**  
**RÉUNION DU CONSEIL À LAQUELLE ASSISTE CPA**

- Jack : C'est décevant. Nous faisons déjà d'importants sacrifices dans le cadre de nos activités pour réduire nos émissions, et nous investissons encore plus de temps et d'argent pour apprendre au personnel à compiler le bilan GES. Ça ne vaut peut-être pas la peine d'investir tout cet argent et tous ces efforts pour un seul programme d'incitatifs, surtout s'il est possible que nous n'obtenions même pas le montant de l'incitatif.
- Robert : La cible établie en 2022 était très audacieuse parce que, à l'époque, nous envisagions de procéder à une importante mise à niveau des pratiques durables de WDI, ce que nous n'avons jamais fait. Si nous l'avions fait, la cible aurait été atteignable. Or, nous ne pouvons pas modifier la cible à ce stade-ci.
- Marlene : Quoi qu'il en soit, nous devons déterminer s'il est toujours possible d'être admissibles à l'incitatif de 500 000 \$ d'ici l'année prochaine. Nous devons aussi décider si WDI devrait s'engager dans des programmes d'incitatifs ultérieurs. De plus, si certains projets d'investissement nous aidaient à être admissibles à l'incitatif, cela pourrait influencer les investissements stratégiques que nous choisirons de faire parmi les options qui s'offrent à nous.
- Jack : Les 500 000 \$ feraient augmenter considérablement notre chiffre d'affaires de l'exercice.
- Brian : Que l'on accepte l'offre de SDL ou non, la Municipalité de Truro (Truro), en Nouvelle-Écosse, est actuellement en appel d'offres pour l'octroi d'un contrat de gestion des déchets d'une durée de 10 ans. La Municipalité participe à notre nouveau programme de traitement des déchets organiques et a invité WDI à présenter une soumission pour le contrat de gestion des déchets. La Municipalité a dû mettre fin soudainement à son contrat actuel parce que le fournisseur ne respectait pas la réglementation sur les déversements de déchets. L'appel d'offres est ouvert pour une période de deux semaines seulement, et Truro veut que le contrat prenne effet dans un mois à compter d'aujourd'hui. Nous avons l'habitude des délais aussi courts, alors je ne crois pas que ce sera un problème. Nous pouvons utiliser notre processus habituel pour calculer le montant de notre soumission.
- Marlene : Ce serait serré, mais je suis certaine que nos fournisseurs pourraient nous procurer tout le nouvel équipement nécessaire pour honorer le contrat. Je me demande si le fait de décrocher ce contrat à long terme nous aiderait à obtenir un prix de vente plus élevé pour WDI, surtout que le client potentiel, Truro, est une grosse municipalité. J'ai aussi entendu dire que la réputation du fournisseur précédent a été ternie. Si WDI avait une plus grande présence dans la région, elle pourrait attirer d'autres organisations qui veulent couper leurs liens avec ce fournisseur qui contrevient aux règles.

**ANNEXE I (suite)**  
**RÉUNION DU CONSEIL À LAQUELLE ASSISTE CPA**

- Brian : De plus, Truro a une capacité d'enfouissement excédentaire et, vu à quel point il est devenu difficile d'obtenir de l'espace d'enfouissement, c'est un avantage de taille. À titre de mesure incitative, la Municipalité permettra aussi au soumissionnaire retenu d'utiliser cette capacité excédentaire immédiatement et peut-être même d'acheter un site d'enfouissement complet si les relations sont bonnes. Nous pourrions ainsi réduire les contraintes de capacité de nos autres sites d'enfouissement.
- Jack : Ce contrat cadrerait bien avec nos activités et créerait des gains d'efficience. Si les coûts et la marge bénéficiaire du contrat sont acceptables pour nous, la signature de ce contrat ne semble pas comporter beaucoup de risque. Nous devrions examiner le projet plus en détail pour voir si nous pouvons présenter une soumission concurrentielle.
- Brian : Passons au prochain point. Mon amie Lucy vend les actifs et les activités de son usine de recyclage de plastiques PET à Halifax. Je sais que nous avons choisi de ne pas construire une usine semblable dans le passé parce que la construction aurait été trop longue, mais nous pourrions être opérationnels immédiatement si nous faisons cette acquisition. Selon les informations fournies par Lucy, l'usine serait rentable dès le premier jour suivant l'acquisition.
- Jack : Si on peut atteindre notre rendement du capital investi (RCI) cible la première année, ça pourrait en valoir la peine.
- Brian : Le secteur du recyclage est en plein essor, et tant les prix de vente que la demande de matières recyclées affichent une tendance à la hausse. Toutefois, des analystes craignent qu'il y ait un épisode de forte volatilité des prix à court terme.
- Robert : WDI devrait investir dans ses services de recyclage et les développer davantage pour rester en phase avec la concurrence. La dernière fois que nous avons pris un risque, c'est lorsque nous avons conclu l'entente sur l'installation de traitement des déchets organiques, et les résultats avaient dépassé nos attentes! Recycler les plastiques PET au lieu de les déverser dans un site d'enfouissement nous permettrait de réduire nos émissions de GES, mais aussi de diminuer le fardeau environnemental associé aux sites d'enfouissement.
- Jack : Je me demande si investir dans l'usine de recyclage est le bon choix puisque nous nous préparons à vendre la société dans les deux prochaines années ou même dans les deux prochains mois, si l'offre de SDL est suffisamment attrayante.



**ANNEXE I (suite)**  
**RÉUNION DU CONSEIL À LAQUELLE ASSISTE CPA**

- Robert : Un autre investissement devrait être considéré. Un nouveau producteur de biodiesel de la région, Fried Fuels Company (FFC), cherche un partenaire qui collecte les huiles de cuisson usagées des restaurants. Nous enverrions les huiles à sa nouvelle installation, où FFC les transformerait en ce qu'elle appelle de l'« écodiesel ». FFC veut que le partenaire lui prête 1 million \$ pour trois ans et garantisse la collecte et la livraison d'un volume minimum d'huiles de cuisson usagées.
- Marlene : Le réacheminement des huiles de cuisson usagées à cette installation de transformation signifie-t-il que nous n'engagerions plus de coûts pour leur élimination?
- Robert : C'est exact. Nous livrerions à cette installation les huiles de cuisson usagées que nous collectons déjà, ce qui nous éviterait d'engager les coûts associés à leur déversement dans nos sites d'enfouissement. De plus, FFC nous offre la possibilité d'acheter à prix réduit un volume d'écodiesel correspondant au volume d'huiles de cuisson usagées livré. Nous pourrions utiliser l'écodiesel comme carburant pour nos camions. Quelle idée avant-gardiste!
- Jack : Peut-être bien, Robert, mais prêter de l'argent à une entreprise en démarrage est risqué. Puisque nos coûts d'élimination des huiles de cuisson usagées sont minimes, je ne suis pas convaincu que cette proposition soit financièrement avantageuse. Aussi, l'écodiesel est plus cher que le diesel ordinaire que nous utilisons habituellement.
- Robert : C'est vrai, mais les carburants de remplacement deviennent la norme dans l'industrie. Nous accusons un retard par rapport à nos concurrents sur ce plan et nos clients l'ont remarqué. Même si ce projet ne permettait pas à WDI de remplacer tout le diesel qu'elle utilise, ce serait un pas dans la bonne direction. Je crois que nous devrions évaluer la proposition pour en quantifier l'incidence nette.
- Jack : Nous avons beaucoup de choses à considérer. Si l'offre de SDL est jugée raisonnable, nous aurons besoin de conseils pour déterminer si nous devrions vendre la société maintenant. L'acquisition de WDI m'a éloigné du camionnage, secteur dans lequel j'ai de l'expérience, et j'ai hâte de la vendre pour ne plus avoir à me soucier des risques liés à ses activités.
- Marlene : Espérons que le rapport de CPA nous aidera à prendre des décisions judicieuses. Est-ce que c'est tout pour la réunion d'aujourd'hui?
- Jack : Oui. Merci à tous pour vos réflexions.

**ANNEXE II**  
**EXTRAIT DES ÉTATS FINANCIERS DE WDI**

*Waste Disposal Inc.*  
*État des résultats*  
*(en milliers de dollars canadiens)*

	2024	2023
	Prévu	Audité
Produits	96 641 \$	94 720 \$
Coûts directs	41 914	40 814
Marge brute	<u>54 727</u>	<u>53 906</u>
Charges		
Amortissement	11 800	12 200
Coûts d'exploitation	27 440	26 700
Frais de vente et d'administration	8 500	8 400
Total des charges	<u>47 740</u>	<u>47 300</u>
Bénéfice d'exploitation	6 987	6 606
Charge d'intérêts	<u>(2 583)</u>	<u>(2 875)</u>
Bénéfice avant impôts	4 404	3 731
Impôts sur les bénéfices	<u>(1 167)</u>	<u>(988)</u>
Bénéfice net	<u><u>3 237 \$</u></u>	<u><u>2 743 \$</u></u>

**ANNEXE III**  
**RENSEIGNEMENTS SUR L'OFFRE D'ACQUISITION**  
**PRÉSENTÉE PAR SUSTAINABLE DISPOSAL LTÉE**  
*(Préparé par Brian Leung)*

**Renseignements sur l'offre**

- SDL offre 35 millions \$ pour 100 % des actions en circulation de WDI.
- L'offre expire dans deux mois.
- Pour confirmer que la performance de la société est conforme à ses attentes, SDL exige d'obtenir les états financiers audités.
- Il n'y a aucune autre condition.
- SDL compte garder tous les employés de WDI, honorer tous les contrats à long terme que WDI a conclus avec ses clients et respecter les énoncés de vision et de mission actuels de WDI.

**Notes relatives à la discussion avec le courtier**

Le prix de vente d'entreprises de gestion des déchets comparables est établi au moyen d'un multiple allant de 1,85 à 2,30 fois le BAIIA. Les entreprises qui obtiennent un prix de vente dans le haut de la fourchette sont celles qui investissent davantage dans des activités durables comme le recyclage, le compostage et l'utilisation d'énergies de remplacement, et qui tirent des produits d'exploitation de ces activités. C'est le principal facteur qui les différencie des entreprises qui se vendent à un prix au bas de la fourchette, qui sont souvent celles qui offrent principalement des services traditionnels d'enfouissement.

Le nombre moyen de jours pendant lesquels les entreprises de gestion des déchets sont en vente avant qu'une offre soit acceptée va de 46, pour celles qui obtiennent un prix au haut de la fourchette, à 92, pour celles dont la valeur se situe au bas de la fourchette.

En raison de la hausse des prix de vente des matières recyclées, la valeur des entreprises de gestion des déchets qui ont la capacité de recycler des matières diverses a récemment augmenté. Un grand nombre des entreprises dont la valeur est plus élevée surveillent aussi leurs émissions de GES depuis des années et ont réussi à les réduire de façon importante.

Les acheteurs semblent aussi accorder une moins grande valeur aux contrats à long terme que par le passé. La croissance récente dans l'industrie est due à une hausse rapide de la demande de solutions durables de gestion des déchets, et les acheteurs veulent tenter de profiter de cette tendance.

**ANNEXE IV**  
**PROGRAMME D'INCITATIFS À LA RÉDUCTION DES ÉMISSIONS DE GES**  
*(Préparé par Robert Manning)*

En 2022, WDI a établi une cible de réduction de ses émissions de GES de 30 % sur trois ans par rapport au niveau de référence de 2022, qui était de 145 millions de kg d'équivalent CO<sub>2</sub> (éq. CO<sub>2</sub>). La cible a été enregistrée dans le cadre d'un programme d'incitatifs du gouvernement fédéral. Si le bilan GES pour 2025 montre que WDI a atteint sa cible, la société recevra un montant en argent de 500 000 \$.

Si on se base sur les activités actuelles de WDI, on prévoit que les émissions de la société seront de 120 millions de kg d'éq. CO<sub>2</sub> en 2025, ce qui représente une réduction de seulement 17,2 %.

Les facteurs suivants influent sur les émissions de GES de WDI :

- les déchets éliminés par enfouissement font augmenter les émissions de GES de 2 000 kg d'éq. CO<sub>2</sub> par tonne de déchets;
- le recyclage de plastiques PET fait baisser les émissions de GES de 224 kg d'éq. CO<sub>2</sub> par tonne de plastique recyclé;
- l'utilisation de l'écodiesel réduit les émissions de GES de 13,4 kg d'éq. CO<sub>2</sub> par litre de diesel ordinaire remplacé.

**Notes supplémentaires**

La participation au programme demande beaucoup de temps et d'effort au personnel de l'exploitation de WDI, qui doit faire le suivi de nombreux indicateurs supplémentaires sur les émissions de GES. Il y a des coûts de formation accrus, et le personnel doit consacrer du temps au programme en plus du temps que prend leur travail normal. Des membres du personnel se sont plaints de ne pas être rémunérés pour cette charge de travail supplémentaire. En 2025, WDI devra fixer une nouvelle cible de réduction sur trois ans et établir un plan pour l'atteindre. Étant donné que WDI n'a pas d'ingénieur en interne pour le faire, elle devra engager des honoraires de consultation importants.

On s'attend à ce que, dans le prochain budget fédéral, plusieurs nouveaux programmes d'incitatifs nécessitant un bilan GES comme celui que produit déjà WDI soient proposés. Aussi, en raison des pressions politiques visant la promotion de pratiques durables d'élimination des déchets, il est probable que davantage d'incitatifs soient adoptés dans les prochaines années.

**ANNEXE V**  
**INFORMATIONS SUR L'APPEL D'OFFRES DE LA MUNICIPALITÉ DE TRURO**  
*(Préparé par Brian Leung)*

Truro cherche un fournisseur de services de gestion des déchets. Dans son appel d'offres, la Municipalité a fixé un prix maximum de 900 000 \$ par année. Il s'agit d'un contrat de 10 ans avec option de renouvellement pour 10 années supplémentaires. Le contrat porte sur la collecte, le transfert et l'élimination des déchets résidentiels, commerciaux et de construction. Au total, 7 050 tonnes de déchets devront être transportées et enfouies chaque année.

Le prix offert par WDI devra permettre de générer une marge bénéficiaire de 25 %. WDI obtiendrait alors un rendement de 10 % sur l'investissement initial pour l'achat du matériel nécessaire pour honorer le contrat.

Truro a indiqué le poids annuel qui devrait être collecté pour chaque catégorie de déchets. WDI a fait une estimation du coût du contrat en se fondant sur les coûts moyens par tonne de déchets collectés suivants :

	Poids annuel collecté (tonnes)	Coût par tonne		
		Main- d'œuvre	Déversement et enfouissement	Collecte et transfert
Résidentiel	3 300	76 \$	28 \$	31 \$
Commercial	2 580	27 \$	35 \$	18 \$
Construction	1 170	28 \$	42 \$	17 \$
Déchets totaux par année	<u>7 050</u>			

Si WDI remporte l'appel d'offres, Truro lui permettra d'utiliser sa capacité d'enfouissement excédentaire à prix concurrentiel, même pour les déchets que WDI collecte dans le cadre d'autres contrats. Comme les sites d'enfouissement de Truro sont beaucoup plus proches des villes où WDI exerce ses activités dans le nord de la province, l'équipe de la logistique a déterminé que leur utilisation ferait économiser environ 25 000 kilomètres de camionnage annuellement à WDI. Le coût actuel du camionnage est de 5,20 \$ le kilomètre. Selon les prévisions, ces gains d'efficacité réduiraient aussi les émissions de GES de WDI de 125 000 kg d'éq. CO<sub>2</sub> par année.

Parce que la Municipalité trouve qu'il est rendu plus difficile de gérer sa capacité d'enfouissement excédentaire en raison du resserrement de la réglementation, elle offre aussi au fournisseur un droit de premier refus pour l'achat d'un de ses sites d'enfouissement après la première année du contrat.

**ANNEXE VI**  
**ACQUISITION D'UNE USINE DE RECYCLAGE DES PLASTIQUES PET**  
*(Préparé par Lucy Tong)*

WDI peut acquérir l'usine de recyclage des plastiques PET pour 2,4 millions \$, ce qui inclut les actifs, les activités et les contrats de travail de tout le personnel.

L'usine est moderne et bien entretenue, et aucune mise à niveau de la technologie n'est prévue dans les cinq prochaines années. L'usine a une équipe dévouée qui est bien rémunérée et qui possède une vaste expérience dans le domaine.

Actuellement, l'usine traite 42 000 tonnes de produits recyclables par année, ce qui correspond à sa capacité maximale. Une grande partie des plastiques PET est collectée en vertu de contrats ponctuels et non de contrats de service à long terme. Toutefois, l'acquéreur de l'usine pourrait renoncer à ces contrats ponctuels et plutôt privilégier les contrats à long terme, ce qui aiderait à assurer l'approvisionnement futur de l'usine en plastiques PET destinés au recyclage.

On prévoit que les produits d'exploitation augmenteront de 4 % à 12 % par année. La hausse des coûts est stable et s'établit à 4 % par année.

Le tableau qui suit présente la performance financière attendue de l'usine pour 2024 (*en milliers de dollars canadiens*) :

Produits d'exploitation	987 \$
Coûts directs	780
Marge brute (21 %)	<u>207</u>
Coûts indirects	<u>39</u>
Bénéfice net	<u><u>168 \$</u></u>

**ANNEXE VII**  
**PROPOSITION DE COLLABORATION AVEC FRIED FUELS COMPANY**  
*(Préparé par Robert Manning)*

FFC, une nouvelle entreprise, veut éviter que les huiles de cuisson usagées des restaurants se retrouvent dans les sites d'enfouissement et souhaite plutôt les transformer en écodiesel pouvant servir de carburant pour les véhicules qui roulent au diesel ordinaire. L'écodiesel de FFC peut remplacer le diesel ordinaire, sans que des coûts n'aient à être engagés pour la conversion des véhicules.

FFC exigera que WDI collecte 736 000 L d'huiles de cuisson usagées par année. En contrepartie, WDI pourra acheter 736 000 L d'écodiesel à prix réduit, soit 1,38 \$/L (le prix est fixé pour la durée de la collaboration). Pour pouvoir honorer ses autres obligations contractuelles, FFC ne peut pas garantir à WDI qu'elle pourra acheter plus d'écodiesel que ce volume. Toutefois, FFC prévoit augmenter sa capacité dans deux ans, et WDI pourra alors acheter davantage d'écodiesel au même prix réduit. Cet écodiesel remplacerait un volume égal du diesel ordinaire que WDI utilise actuellement.

Le coût que WDI engage actuellement pour l'élimination des huiles de cuisson usagées dans ses sites d'enfouissement est de 0,12 \$/L d'huile déversée.

Pour concrétiser la collaboration, WDI octroierait à FFC un prêt de trois ans de 1 million \$ assorti de 100 000 \$ d'intérêt par année. FFC a besoin des fonds pour mettre à niveau la technologie dans son usine. Si la mise à niveau est réussie, FFC pourra accepter une plus grande variété d'huiles usagées et les transformer en divers produits qu'elle vendra à des industries dépendant actuellement des carburants fossiles. WDI aura aussi accès à tout nouveau produit développé par FFC pendant la durée du contrat, à prix réduit.

La logistique associée à l'acheminement des huiles de cuisson usagées à FFC plutôt qu'au site d'enfouissement est plus complexe, et les chauffeurs de WDI devront être formés pour pouvoir déverser les huiles dans des cuves de stockage de FFC. Après la transformation des huiles usagées, l'écodiesel acheté à FFC devra être conservé par WDI dans ses installations. Comme les cuves de stockage de diesel actuelles de WDI peuvent être utilisées pour l'écodiesel, il n'y aura pas de coûts de stockage supplémentaires.

**Fin de l'examen**



**TABLEAU DE RÉFÉRENCE – EXAMEN FINAL COMMUN DES CPA****1. 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 après le 20 novembre 2018

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

**Abréviations pour la formule 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

**2. MONTANTS PRESCRITS RELATIFS À L'UTILISATION D'UNE AUTOMOBILE**

	<b>2021</b>	<b>2022</b>
Coût amortissable maximum – catégorie 10.1	30 000 \$ + taxes de vente	34 000 \$ + taxes de vente
Coût amortissable maximum – catégorie 54	55 000 \$ + taxes de vente	59 000 \$ + taxes de vente
Frais de location mensuels déductibles maximaux	800 \$ + taxes de vente	900 \$ + taxes de vente
Frais d'intérêts mensuels déductibles maximaux	300 \$	300 \$
Avantage relatif aux frais de fonctionnement – employé	27 ¢ le km d'usage personnel	29 ¢ le km d'usage personnel
Taux des allocations pour frais d'automobile non imposables		
– jusqu'à 5 000 km	59 ¢ le km	61 ¢ le km
– excédent	53 ¢ le km	55 ¢ le km

**3. TAUX D'IMPÔT FÉDÉRAL SUR LE REVENU DES PARTICULIERS****Pour 2021**

<u>Revenu imposable se situant entre</u>	<u>Impôt calculé sur le montant de base</u>	<u>Impôt sur l'excédent</u>
0 \$ et 49 020 \$	0 \$	15 %
49 021 \$ et 98 040 \$	7 353 \$	20,5 %
98 041 \$ et 151 978 \$	17 402 \$	26 %
151 979 \$ et 216 511 \$	31 426 \$	29 %
216 512 \$ et tout montant supérieur	50 141 \$	33 %

**Pour 2022**

<u>Revenu imposable se situant entre</u>	<u>Impôt calculé sur le montant de base</u>	<u>Impôt sur l'excédent</u>
0 \$ et 50 197 \$	0 \$	15 %
50 198 \$ et 100 392 \$	7 530 \$	20,5 %
100 393 \$ et 155 625 \$	17 820 \$	26 %
155 626 \$ et 221 708 \$	32 180 \$	29 %
221 709 \$ et tout montant supérieur	51 344 \$	33 %

**4. MONTANTS INDEXÉS AUX FINS DU CALCUL DE L'IMPÔT**

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

	<b>2021</b>	<b>2022</b>
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	12 421 \$	12 719 \$
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	13 808	14 398
Montant en raison de l'âge – 65 ans ou plus à la fin de l'année	7 713	7 898
Seuil du revenu net pour le montant en raison de l'âge	38 893	39 826
Montant canadien pour emploi	1 257	1 287
Montant pour personnes handicapées	8 662	8 870
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	2 295	2 350
Montant canadien pour aidants naturels à l'égard d'autres personnes à charge handicapées de 18 ans ou plus (montant maximum)	7 348	7 525
Seuil de revenu net pour le montant canadien pour aidants naturels	17 256	17 670
Crédit d'impôt pour frais d'adoption	16 729	17 131

Autres montants indexés :

	<b>2021</b>	<b>2022</b>
Crédit d'impôt pour frais médicaux (excédant 3 % du revenu net)	2 421 \$	2 479 \$
Seuil pour le remboursement de la Sécurité de la vieillesse	79 845	81 761
Plafond annuel CELI	6 000	6 000
Plafond REER	27 830	29 210
Exonération cumulative des gains en capital sur les actions admissibles de petites entreprises	892 218	913 630

**5. TAUX D'INTÉRÊT PRESCRITS (taux de base)**

<u>Année</u>	<u>1<sup>er</sup> janv. – 31 mars</u>	<u>1<sup>er</sup> avr. – 30 juin</u>	<u>1<sup>er</sup> juill. – 30 sept.</u>	<u>1<sup>er</sup> oct. – 31 déc.</u>
2022	1	1	2	
2021	1	1	1	1
2020	2	2	1	1

Ces taux s'appliquent aux avantages imposables des employés et des actionnaires, aux prêts à faible taux d'intérêt et autres opérations entre parties liées. Le taux d'intérêt applicable aux paiements d'impôt en retard ou insuffisants 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.

**6. TAUX MAXIMUM D'AMORTISSEMENT FISCAL DE CERTAINES CATÉGORIES DE BIENS**

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 la 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)