

**CPA**COMPTABLES
PROFESSIONNELS
AGRÉÉS
CANADA**N° DU CANDIDAT EFC :**

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

Examen final commun
Le 9 septembre 2025 – Jour 1
(Cahier n° 1 – Version 2 d'Amuzou)

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 d'examen 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
145, rue King Ouest, bureau 500
Toronto (Ontario) M5H 1J8

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

Nous sommes le 28 mars 2026, et vous, CPA, travaillez toujours chez Richmond, Lawrence et associés s.r.l. (RLA). Parcs Amuzou inc. (Amuzou) fait de nouveau appel à RLA pour l'aider dans son analyse et sa planification stratégiques.

En 2024, Amuzou a accepté de gérer un parc d'attractions intérieur pour Georgian International Hotels inc. (Georgian). Le parc a ouvert ses portes le 1^{er} janvier 2025 et a connu un succès immédiat. Non seulement le nouveau parc intérieur a attiré plus de visiteurs que prévu, mais il a permis à l'hôtel Georgian de Calgary de se démarquer des hôtels concurrents et d'améliorer ainsi considérablement sa performance. Compte tenu de ce succès, Georgian a récemment décidé d'ouvrir des parcs d'attractions intérieurs similaires dans plusieurs de ses autres hôtels, au Canada et à l'étranger. Georgian a fait le choix de gérer les parcs en interne et a offert à Amuzou 14 millions \$ pour racheter le contrat de gestion ainsi que les actifs existants du parc de Calgary. En février 2026, Amuzou a accepté l'offre d'achat de Georgian.

Depuis 2024, en raison de la hausse des dépenses de divertissement des Canadiens et de l'augmentation du nombre de touristes étrangers entrant au Canada, le secteur des parcs d'attractions et des arcades a enregistré une croissance plus forte que prévu. Alors que les entreprises tiraient parti de cette croissance et cherchaient à être concurrentielles, le secteur a connu une importante consolidation résultant de fusions et d'acquisitions. Par suite de cette consolidation, les grandes sociétés du secteur ont pu réduire leurs coûts en réalisant des économies d'échelle ainsi qu'en offrant des forfaits incluant plusieurs attractions et des avantages relatifs aux voyages. Ces tendances ont fait qu'il est de plus en plus difficile pour les petites entreprises de demeurer concurrentielles parce qu'elles peinent à contenir leurs dépenses et à attirer des visiteurs.

Amuzou n'a pas changé sa mission, sa vision ou ses valeurs fondamentales, établies en 2021.

Amuzou a actuellement 18 millions \$ de trésorerie disponible pour la réalisation de nouveaux investissements stratégiques, ce qui comprend le montant reçu de Georgian pour le rachat. Elle ne souhaite pas contracter d'emprunt supplémentaire pour financer de nouveaux investissements stratégiques.

Le Conseil d'Amuzou vous a demandé à vous, CPA, d'examiner les informations fournies et de rédiger un rapport dans lequel vous présenterez les principaux facteurs stratégiques qu'Amuzou doit prendre en considération, ainsi qu'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

I	Réunion du Conseil à laquelle assiste CPA.....	4
II	Situation dans le secteur.....	12
III	Options d'investissement pour les parcs d'attractions intérieurs.....	13
IV	Entente avec Tanaka International	14
V	Investissement dans Dinoland	15
VI	Investissement dans la nouvelle application mobile	16

ANNEXE I
RÉUNION DU CONSEIL À LAQUELLE ASSISTE CPA

Le 28 mars 2026

Jacob : Bienvenue à tous, et merci à vous, CPA, de vous joindre à nous aujourd'hui.

Nous avons plusieurs points à l'ordre du jour, alors commençons sans tarder. Nous avons déjà établi que, outre la gestion des flux de trésorerie actuels et futurs d'Amuzou, notre priorité en matière d'investissements stratégiques est d'augmenter le plus possible le BAIIA de la société.

Kenneth : Je suis d'accord. Vu que la concurrence s'est intensifiée dans le secteur, nous devons améliorer notre efficacité opérationnelle. Nous devons aussi tenir compte de toute obligation future liée aux flux de trésorerie dans nos décisions d'investissement. Plus la société continuera à faire preuve de souplesse quant à l'utilisation future de sa trésorerie, mieux ce sera.

Natalie : Bon point, Kenneth. Il serait aussi avantageux de diversifier les sources de revenus de la société et de rendre nos parcs d'attractions plus attrayants pour les visiteurs réguliers.

Jacob : Excellent. Nous semblons tous d'accord sur les objectifs d'investissement d'Amuzou. Terri, peux-tu présenter notre première occasion d'investissement?

Terri : Merci, Jacob. Grâce à l'expérience que nous avons acquise en ouvrant et en exploitant le parc de Georgian à Calgary, nous savons que le modèle de parc d'attractions intérieur est efficace. Je pense que nous devrions ouvrir nos propres parcs intérieurs. Étant situés à l'intérieur, ces parcs pourraient être ouverts toute l'année.

Avec l'aide de Tamara, d'Immobilier Holt Itée (Holt), j'ai repéré cinq endroits potentiels dans de grandes villes canadiennes qui seraient parfaits pour des parcs intérieurs. Selon mes estimations, l'ouverture de chacun des cinq parcs coûterait 7 millions \$, mais nous n'aurions certainement pas à les ouvrir tous en même temps. Nous pourrions commencer par en ouvrir un seul et nous assurer qu'il fonctionne bien avant d'investir dans d'autres parcs.

Kenneth : C'est une idée intéressante, mais je me demande comment différencier nos parcs intérieurs de ceux de nos concurrents. Qu'est-ce qui les empêcherait de nous imiter et d'ouvrir des parcs semblables? Nous nous trouverions même en concurrence avec Georgian, qui prévoit ouvrir d'autres parcs intérieurs au Canada.

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

Le 28 mars 2026

- Terri : Je comprends, Kenneth, mais les parcs d'attractions intérieurs d'Amuzou surpasseraient ceux de Georgian. L'ouverture du premier parc intérieur nous a permis de voir ce qui est populaire et ce qui l'est moins. Par exemple, le modèle de Georgian est axé sur les manèges traditionnels, moins originaux et très volumineux, mais nos parcs intérieurs comprendraient surtout des simulateurs modernes, des nouvelles salles d'arcades et des attractions de réalité virtuelle immersives. Ce modèle nous permettrait en outre de remplacer facilement les attractions proposées à mesure que d'autres gagneraient en popularité. Chaque parc intérieur disposerait également d'une grande salle polyvalente qui pourrait servir à la tenue de petits concerts, de conférences et d'événements communautaires, comme des tournois de jeux vidéo. L'organisation d'événements communautaires serait un excellent moyen d'encourager les visiteurs à revenir fréquemment.
- Jacob : Je ne sais pas, Terri. Ces parcs intérieurs semblent très différents du modèle de Georgian, qui a fait ses preuves. Et puis, il faudrait consacrer beaucoup d'attention à ce projet pour qu'il ait du succès, surtout si nous ouvrons plusieurs parcs à la fois. Si nous donnons suite au projet, nous risquons aussi de diluer notre image de marque.
- Terri : Cet investissement permettrait à la marque Amuzou de percer un nouveau segment du secteur et de tirer parti de la demande croissante pour ce type de divertissement. De plus, l'ouverture de plusieurs parcs intérieurs permettrait à Amuzou de faire de la promotion croisée pour ses parcs d'attractions existants et d'offrir des forfaits.
- Kenneth : Oui, mais cela n'aiderait pas Amuzou à attirer des touristes étrangers, qui s'intéressent davantage aux grands parcs extérieurs. Et comme les parcs intérieurs sont plus faciles à reproduire que les parcs extérieurs, je m'attends à ce que nous devions faire face à une forte concurrence dans l'avenir.
- Terri : C'est pour cette raison qu'il serait logique d'ouvrir plusieurs parcs d'attractions intérieurs dès maintenant. Cela nous permettrait non seulement de devancer de nouveaux concurrents, mais aussi de réaliser des économies d'échelle.
- Jacob : Nous n'avons tout simplement pas assez d'argent pour cela, Terri.

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

Le 28 mars 2026

- Terri : Il existe une autre solution. Tamara, de Holt, a été très intriguée lorsque je lui ai parlé de notre intention d'ouvrir des parcs intérieurs. Holt est une entreprise familiale privée qui possède de grands immeubles commerciaux partout en Amérique du Nord. Selon des conversations récentes avec Tamara, Holt aimerait s'associer avec nous et serait disposée à couvrir 50 % du coût de l'investissement initial si nous acceptons d'exploiter les parcs.
- Jacob : Très intéressant. Quels seraient les détails du partenariat?
- Terri : Il faudrait ouvrir les cinq parcs en même temps. Le coût serait de 17,5 millions \$ pour Amuzou, mais nos charges seraient considérablement plus basses si nous faisons équipe avec Holt. De plus, comme Holt possède des propriétés partout en Amérique du Nord, nous pourrions facilement augmenter le nombre de parcs dans l'avenir. En fait, dans le cadre du partenariat, nous devrions ouvrir un parc intérieur supplémentaire chaque année dans l'une des propriétés de Holt. Pour chaque parc supplémentaire, Holt continuerait à couvrir 50 % du coût de l'investissement initial. Enfin, pour que Holt accepte le partenariat, il faudrait que nous donnions à Tamara un siège au Conseil d'Amuzou.
- Kenneth : C'est une belle proposition, mais je ne suis pas sûr de vouloir donner un siège à quelqu'un que nous connaissons à peine.
- Terri : Bien que je ne la connaisse que depuis environ un an, je pense que Tamara a le profil parfait pour notre Conseil. Son expérience en affaires et en immobilier serait un atout pour Amuzou dans l'avenir.
- Jacob : Bon. Je vais maintenant vous présenter une proposition que nous avons reçue de Tanaka International (Tanaka). Tanaka est une société internationale d'hôtellerie et de voyage basée au Japon. Elle souhaite construire des hôtels dans les parcs Magical Land et Aqua Bleu. En contrepartie, Tanaka inclurait ces parcs dans son réseau de destinations pour ses clients d'Asie de l'Est.
- Natalie : Ce serait un atout pour nos parcs d'avoir des hôtels sur place. Quels seraient les détails de l'entente?

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

Le 28 mars 2026

Jacob : Nous n'avons pas encore reçu la proposition complète de Tanaka, mais je sais que nous devrions retirer trois ou quatre manèges dans chaque parc afin de faire de la place pour les hôtels. Tanaka exige également que l'entente dure 20 ans pour que son investissement soit rentable. Durant cette période, nous ne pourrions vendre aucun des deux parcs. En outre, nous devrions donner à Tanaka un siège au Conseil d'Amuzou.

Kenneth : Un autre siège au Conseil? Je ne pense pas que cela soit prudent. Je serais à la limite à l'aise avec l'idée d'avoir un seul nouveau membre au Conseil.

Terri : Je suis d'accord. Nous ne devrions pas ajouter plus d'un siège.

Natalie : Je suis du même avis.

Jacob : OK, mais la proposition de Tanaka mérite d'être examinée. Tanaka offre un important programme de fidélisation qui a des membres partout dans le monde, y compris au Canada, et Amuzou aurait accès à ce réseau.

Terri : Ce serait une bonne chose d'attirer davantage de touristes, mais ces derniers ont tendance à ne visiter chaque parc qu'une seule fois avant de poursuivre leur voyage. En outre, si les hôtels de Tanaka n'ont pas la cote, la réputation des deux plus grands parcs d'attractions d'Amuzou en souffrirait.

Jacob : C'est un risque, Terri. Mais Tanaka a des exigences très élevées et elle est respectée mondialement. En fait, selon l'entente, Amuzou devrait accepter de faire en sorte que ses parcs respectent les normes de Tanaka.

En outre, si nous concluons l'entente, notre coût initial sera d'environ 3 millions \$. Ce montant servirait à la construction d'un centre d'accueil pour les visiteurs étrangers à Magical Land ainsi qu'à Aqua Bleu. Nous serions tenus de construire et de gérer ces centres d'accueil.

Kenneth : À mon avis, Tanaka exercerait un trop grand contrôle sur Amuzou. Et à quoi serviraient les centres d'accueil? Je ne pense pas que nos visiteurs habituels se réjouiraient de savoir que les membres de Tanaka bénéficient d'un traitement spécial.

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

Le 28 mars 2026

Jacob : Les centres d'accueil serviraient principalement à offrir des services de traduction aux visiteurs qui en ont besoin. Nous pourrions ainsi leur offrir une belle expérience dans nos parcs. Par ailleurs, Tanaka a indiqué que ces centres seraient ouverts à tous, et non seulement à ses membres.

Terri : Ensuite, la tendance étant à la consolidation dans le secteur, nous avons récemment reçu plusieurs propositions d'achat pour chacun de nos trois petits parcs régionaux. Pas plus tard que cette semaine, on nous a offert 10 millions \$ pour Dinoland.

Natalie : Je ne pense pas que ce soit une bonne idée de vendre Dinoland. En fait, nous aurions l'occasion d'y créer un centre d'apprentissage interactif. D'après mes recherches, un investissement de 5 millions \$ nous permettrait d'accroître considérablement la performance du parc.

Le centre d'apprentissage interactif serait consacré au riche patrimoine préhistorique de l'Alberta et notamment aux fossiles qui y ont été découverts. Je sais que plusieurs écoles de la région y amèneraient leurs élèves pour qu'ils puissent tout apprendre au sujet des dinosaures.

Jacob : C'est une idée intéressante, mais nous ne sommes pas des experts des dinosaures. Par ailleurs, cet investissement ne risque-t-il pas de faire fuir un grand nombre de nos visiteurs fidèles qui viennent pour les manèges?

Natalie : Je ne crois pas, Jacob. De nombreux parents nous ont demandé que Dinoland offre un volet éducatif en plus des manèges amusants pour lesquels le parc est reconnu. Nous pourrions engager un expert à temps plein pour concevoir le matériel pédagogique et les expositions. Il s'agirait d'une expérience vraiment unique qui attirerait sans doute des visiteurs du monde entier.

Par ailleurs, outre le centre d'apprentissage, cet investissement comprendrait l'aménagement de plusieurs aires de jeux extérieures sur le thème des dinosaures et de modules de jeux qui remplaceraient certains des manèges mécaniques. Le coût de notre investissement annuel serait ainsi réduit, car les aires de jeux sont beaucoup plus faciles à entretenir que les manèges mécaniques. Et surtout, comme le centre d'apprentissage resterait ouvert toute l'année, nous pourrions embaucher des employés à temps plein.

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

Le 28 mars 2026

Terri : Oui, mais nous dépendrions encore fortement des travailleurs saisonniers pour le reste du parc. Il nous faudrait aussi une nouvelle stratégie de marketing, car Dinoland a toujours été positionné comme un parc d'attractions classique.

Si l'offre de 10 millions \$ que nous avons reçue pour la vente de Dinoland est juste, il serait plus logique de vendre le parc maintenant plutôt que de le repositionner. Nous pourrions investir les fonds dans d'autres secteurs de nos activités qui présentent un potentiel de croissance plus élevé. D'autres parcs d'attractions similaires ont récemment été vendus pour quatre fois leur BAIIA.

Natalie : Si Amuzou réalise cet investissement, Dinoland évoluerait dans un marché de niche où la concurrence est très faible. Ce ne serait pas le cas de nos deux autres petits parcs régionaux, qui sont moins originaux que Dinoland.

Jacob : Pour terminer, Kenneth, parle-nous de l'occasion dont tu voulais discuter.

Kenneth : Merci, Jacob. J'ai eu des discussions avec une société de technologie, Digi Interactive Limitée (Digi), qui se spécialise dans le développement d'applications mobiles sur mesure pour des sociétés de divertissement comme Amuzou. Digi nous propose de créer une application personnalisée que nos visiteurs pourraient télécharger sur leurs appareils mobiles.

Natalie : Intéressant. Quelles fonctions l'application offrirait-elle aux visiteurs?

Kenneth : Il y en aurait plusieurs, et nos visiteurs ne seraient pas les seuls à en profiter. Digi permettrait à Amuzou de révolutionner l'exploitation de ses parcs.

Cette application permettrait aux visiteurs de se commander à manger et de faire des achats facilement dans nos parcs. Ils pourraient aussi réserver leur place dans les manèges grâce à une file d'attente virtuelle et n'auraient donc plus à faire longuement la queue. Amuzou pourrait aussi envoyer des notifications aux visiteurs concernant les soldes éclair et les événements à venir. Enfin, l'application fonctionnerait dans plusieurs langues et comprendrait une carte de navigation en temps réel pour chaque parc. Elle nous permettrait non seulement d'améliorer l'expérience des visiteurs, mais aussi de réduire, grâce à ces processus simplifiés, le nombre d'employés dont nous avons besoin pour chaque parc.

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

Le 28 mars 2026

Natalie : Intéressant. Amuzou accuse du retard par rapport à beaucoup de ses concurrents en ce qui concerne ce type de technologie. Quel en serait le coût?

Kenneth : Digi demande 2 millions \$ pour créer une application qui pourrait être utilisée à la fois à Magical Land et à Aqua Bleu. Comme Digi a déjà créé des applications similaires pour d'autres sociétés, Amuzou pourrait utiliser l'application existante pour éviter de payer les frais liés au développement d'une application entièrement nouvelle. Digi pourrait même stocker sur ses serveurs les renseignements personnels que nous recueillerions auprès des utilisateurs de l'application.

Terri : Je ne sais pas, Kenneth. Connaissons-nous vraiment bien Digi, et dans quelle mesure ses systèmes sont-ils sûrs?

Kenneth : Bien que Digi soit une société relativement jeune, elle a plusieurs clients américains de renom qui lui font confiance. Nous pourrions choisir de stocker les renseignements des utilisateurs localement dans notre propre système, mais je pense qu'il serait préférable de faire confiance aux experts.

Terri : L'application intéresserait un grand nombre de nos jeunes visiteurs, mais ceux qui préfèrent une expérience classique sans téléchargement ni application hésiteraient probablement à l'adopter. Par ailleurs, que se passerait-il en cas de problème technique? Il me semble qu'une panne aurait une grande incidence sur l'exploitation de nos parcs.

Kenneth : C'est un point certes préoccupant, mais la direction de Digi m'a assuré que tout problème technique serait immédiatement traité par l'un des experts de Digi. De plus, nous ne dépendrions pas uniquement de l'application pour exploiter nos parcs efficacement. Même si l'application tombait en panne, il y aurait assez d'employés sur place pour assurer l'exploitation des parcs.

Natalie : Vu que nous aurions besoin de moins de personnel, je suppose que certains de nos employés saisonniers ne seraient pas réembauchés. Cette situation pourrait contrarier les employés qui restent chez Amuzou.

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

Le 28 mars 2026

Kenneth : Si nous voulons demeurer concurrentiels, nous devons réduire nos coûts, et c'est exactement ce que cet investissement nous permettrait de faire.

De plus, dans l'avenir, nous pourrions mettre à niveau l'application pour y ajouter d'autres fonctions, comme un système de points de fidélité. Nous pourrions aussi y intégrer des groupes communautaires en vue de la tenue d'événements spéciaux, des robots conversationnels offrant une assistance en temps réel dans les parcs, et bien d'autres choses encore. Enfin, si cet investissement initial était fructueux, nous pourrions modifier l'application pour y inclure tous les parcs et attractions d'Amuzou.

Jacob : Nous avons beaucoup de décisions à prendre. CPA, j'ai hâte de lire votre rapport. La réunion est levée.

ANNEXE II SITUATION DANS LE SECTEUR

Le nombre de touristes étrangers qui visitent le Canada a considérablement augmenté. Cette augmentation est particulièrement marquée pour les pays de l'Asie de l'Est comme la Chine, la Corée du Sud et le Japon. La forte croissance économique de ces pays a entraîné un plus grand nombre de déplacements à l'étranger. Ces touristes aiment particulièrement visiter les grands parcs d'attractions extérieurs et les attractions qui offrent des expériences authentiques ou palpitantes.

Toutefois, deux tendances notables ont nui au secteur. Premièrement, le coût de la main-d'œuvre saisonnière n'a pas cessé d'augmenter. Comme les travailleurs ont une nette préférence pour les emplois à temps plein offrant des avantages sociaux, les entreprises qui veulent attirer des travailleurs saisonniers ont dû augmenter les salaires de ces derniers. Deuxièmement, même si le Canada a récemment connu des étés plus longs et plus chauds, ce qui a permis aux parcs d'attractions extérieurs de rester ouverts plus longtemps, les conditions météorologiques sont également devenues plus instables. Les événements imprévisibles tels que les périodes de fortes précipitations, les vagues de chaleur prolongées et la baisse de la qualité de l'air font que le nombre de visiteurs dans les attractions extérieures est réduit tant que l'événement météorologique persiste. Compte tenu de la persistance des changements climatiques à l'échelle mondiale, on s'attend à ce que ces phénomènes météorologiques imprévisibles soient de plus en plus fréquents.

ANNEXE III
OPTIONS D'INVESTISSEMENT POUR LES PARCS D'ATTRACTIONS INTÉRIEURS

Préparé par Terri

Projections annuelles pour un seul parc intérieur détenu par Amuzou seulement

	Projections annuelles (\$)
Produits	
Entrées	7 250 000
Activités et fêtes	1 250 000
Ventes d'aliments et de boissons	2 175 000
Total des produits	10 675 000
Charges	
Coûts d'exploitation	3 736 250
Assurances, impôts fonciers et autres frais d'occupation	460 000
Coût des ventes – aliments et boissons	609 000
Charges locatives	1 750 000
Amortissement	875 000
Marketing et publicité	550 000
Total des charges	7 980 250
Bénéfice d'exploitation	2 694 750

Informations supplémentaires à considérer en cas de partenariat avec Holt

Si Amuzou décide d'établir un partenariat avec Holt, le bénéfice annuel projeté évoluera comme suit :

- Les coûts d'exploitation diminueront de 15 %, car Holt fournira le personnel d'entretien nécessaire pour assurer la propreté et le bon fonctionnement des parcs.
- Les charges locatives diminueront de 20 %, étant donné le taux réduit offert par Holt.
- Les frais d'assurance diminueront de 150 000 \$, car chaque parc d'attractions intérieur sera couvert par les assurances actuelles de Holt.
- Les frais de marketing et de publicité diminueront de 200 000 \$, car Holt inclura chaque parc dans son modèle de publicité actuel.

Selon les modalités du partenariat proposé, Amuzou touchera 60 % du bénéfice d'exploitation généré par les parcs d'attractions intérieurs, et Holt, 40 %. Holt a proposé ces modalités parce que, à l'exception de l'entretien, Amuzou assumera l'entière responsabilité de l'exploitation des parcs.

ANNEXE IV
ENTENTE AVEC TANAKA INTERNATIONAL

Préparé par Jacob

Tanaka est convaincue qu'elle enverra chaque année au moins 60 000 visiteurs étrangers à Magical Land et au moins 40 000 à Aqua Bleu. Par ailleurs, Amuzou estime que le nombre total de visiteurs annuels augmentera de 15 000 personnes supplémentaires tant à Magical Land qu'à Aqua Bleu, compte tenu des visiteurs non membres du réseau de Tanaka qui séjourneront dans les nouveaux hôtels.

Actuellement, les droits d'entrée sont de 32,50 \$ à Magical Land et à Aqua Bleu, et chaque visiteur dépense en moyenne 15,75 \$ en aliments, en boissons et en produits dérivés. Dans ces deux parcs extérieurs, les coûts d'exploitation variables d'Amuzou correspondent à environ 45 % des produits tirés des droits d'entrée, et le coût des ventes pour les aliments, les boissons et les produits dérivés équivaut à 35 % des produits tirés de leurs ventes. Enfin, Amuzou embauchera un gestionnaire supplémentaire pour s'occuper de la relation avec Tanaka, et cinq autres employés à temps partiel pour travailler dans les nouveaux centres d'accueil, pour un coût total prévu de 225 000 \$ par année.

Tanaka a également offert à Amuzou 15 % du bénéfice annuel de chaque hôtel. Tanaka estime que les hôtels des parcs Magical Land et Aqua Bleu généreront respectivement des bénéfices de 3,5 millions \$ et de 2,6 millions \$ durant la première année d'exploitation.

ANNEXE V INVESTISSEMENT DANS DINOLAND

Préparé par Natalie

Si Amuzou décide de construire le centre d'apprentissage interactif, elle s'attend à ce que les produits tirés des droits d'entrée à Dinoland augmentent de 45 %. Cette augmentation serait due au fait que le centre d'apprentissage restera ouvert toute l'année, que de nouvelles expositions éducatives se succéderont tout au long de l'année afin d'inciter les visiteurs à revenir, et que le parc attirera davantage de visiteurs étrangers. Amuzou s'attend aussi à ce que les ventes augmentent de 15 % pour les aliments et les boissons, et de 30 % pour les produits dérivés.

Comme le centre d'apprentissage interactif et les nouvelles attractions coûteront moins cher à exploiter que les attractions actuelles du parc, Amuzou prévoit que les coûts d'exploitation de Dinoland diminueront de 35 %, tandis que la charge d'amortissement augmentera de 500 000 \$ par année. Amuzou s'attend également à ce que les frais de marketing et de publicité augmentent de 25 % et que le coût annuel lié à l'embauche d'un expert responsable des expositions éducatives soit de 115 000 \$. Le coût des ventes pour les aliments, les boissons et les produits dérivés représente environ 30 % des produits tirés de ces ventes.

Extrait de l'état des résultats de Dinoland pour 2025

	Montants réels de 2025 (\$)
Produits	
Entrées	4 200 000
Ventes d'aliments et de boissons	1 280 000
Ventes de produits dérivés	980 000
Total des produits	6 460 000
Charges	
Coûts d'exploitation	3 876 000
Coût des ventes – aliments et boissons	384 000
Coût des ventes – produits dérivés	294 000
Amortissement	534 000
Marketing et publicité	430 000
Total des charges	5 518 000
Bénéfice d'exploitation	942 000

ANNEXE VI
INVESTISSEMENT DANS LA NOUVELLE APPLICATION MOBILE

Préparé par Kenneth

Pour que tous les visiteurs puissent utiliser la nouvelle application d'Amuzou sur leurs appareils mobiles sans avoir à payer de frais de données coûteux, un réseau sans fil amélioré sera installé à Magical Land et à Aqua Bleu, pour un coût total de 500 000 \$.

Amuzou prévoit que l'application fera diminuer ses charges d'exploitation annuelles d'environ 3,8 millions \$. Cependant, pour assurer le fonctionnement efficace et continu de l'application, Amuzou prévoit des coûts annuels de maintenance de logiciel s'établissant à 575 000 \$. Enfin, le contenu de la formation de son personnel devra être mis à jour, compte tenu des changements qui seront apportés à l'exploitation de Magical Land et d'Aqua Bleu en raison de la nouvelle application.

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	3	
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)

(PAGE VIERGE)

(PAGE VIERGE)

