



CPA

COMPTABLES
PROFESSIONNELS
AGRÉÉS
CANADA

N° DU CANDIDAT EFC :

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

Examen final commun
Le 9 septembre 2025 – Jour 1
(Cahier n° 1 – Version 1 de DAI)

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 11 avril 2027 et vous, CPA, travaillez toujours chez Gordon & Wadhwa Conseillers s.r.l. (GWC). Divertissement Alouette inc. (DAI) a de nouveau demandé à GWC de l'aider dans son analyse et sa planification stratégiques.

Après la dernière mission de GWC auprès de DAI en 2025, le Conseil d'administration (le Conseil) de DAI a accepté la proposition de Jeux vidéo Eddycatif ltée (JVE) concernant la cocréation d'un jeu vidéo basé sur la série *Ben le bricoleur* de DAI. Le jeu, très bien reçu par les adeptes de *Ben le bricoleur*, devrait continuer de générer des ventes jusqu'en 2029, au moins. Le succès du jeu a aussi suscité un regain d'intérêt pour la série télé, dont les cotes d'écoute ont augmenté après la sortie du jeu.

Malgré l'augmentation des cotes d'écoute de la série *Ben le bricoleur*, le diffuseur a récemment informé DAI qu'il annulera *Ben le bricoleur* et les deux autres séries pour enfants de DAI dans les deux à quatre prochaines années.

Pour le moment, puisque la diffusion de nouveaux épisodes des trois séries pour enfants de DAI se poursuit et que le troisième documentaire de la société, *Vélo en famille*, connaît du succès, le bénéfice de DAI n'a jamais été aussi élevé. Toutefois, comme DAI s'attend à ce que ses séries pour enfants soient annulées et qu'aucun nouveau documentaire n'est en développement, le Conseil veut rapidement développer le prochain personnage de la société.

Max a donc consacré la dernière année à la création d'un personnage pour la prochaine franchise de la société. À la dernière réunion du Conseil de DAI, il a présenté ce personnage qui, croit-il, pourrait être le plus populaire que la société ait jamais créé : *Alex l'archéologue*. Le reste du Conseil s'est montré tout aussi enthousiaste et a accepté de faire de la franchise du personnage *Alex l'archéologue* l'un des fondements de l'avenir de la société.

L'objectif du Conseil pour cette mission avec GWC est de créer une stratégie de lancement pour *Alex l'archéologue*. À cette fin, DAI doit d'abord déterminer quel support (long métrage, jeu vidéo, série destinée à la diffusion en continu, ou chaîne YouTube) serait le meilleur moyen de faire connaître *Alex l'archéologue* à l'auditoire de DAI. Ensuite, comme DAI peut seulement développer un nouveau projet à la fois, le Conseil veut déterminer quels supports la société devrait prioriser relativement aux nouveaux produits et contenus qu'elle envisage pour la franchise *Alex l'archéologue*.

Afin d'investir dans de nouveaux projets, DAI a obtenu une nouvelle ligne de crédit renouvelable de la Banque Bertram. La ligne de crédit est plafonnée à 10 millions \$ et porte intérêt au taux préférentiel majoré de 5 %. De plus, selon la convention de crédit, si un solde est dû sur la ligne de crédit, DAI ne peut pas verser de dividendes à ses actionnaires avant d'avoir remboursé l'intégralité du solde. Le coût moyen pondéré du capital de DAI est de 12 %.

Même si DAI a modifié ses énoncés de vision et de mission pour y inclure les jeux vidéo, le Conseil tient toujours à offrir du contenu qui instruit et divertit à la fois les enfants et les parents. Les valeurs fondamentales de la société n'ont pas changé.

Le Conseil de DAI vous demande à vous, CPA, d'examiner l'information fournie et de rédiger un rapport dans lequel vous présenterez une analyse des principaux facteurs stratégiques pour DAI, ainsi qu'une analyse stratégique de chaque proposition présentée et une recommandation pour chacune des propositions. 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.....	5
II	Situation dans le secteur.....	12
III	Production d'un long métrage avec Galactic.....	13
IV	Développement d'un jeu vidéo avec JVE.....	14
V	Diffusion d'une série sur SkyFlix.....	15
VI	Création d'une chaîne YouTube offrant du contenu exclusif.....	16

ANNEXE I
RÉUNION DU CONSEIL À LAQUELLE ASSISTE CPA

Le 11 avril 2027

Annie : Bonjour tout le monde, et merci d'être des nôtres aujourd'hui, CPA. Nous avons un programme chargé, alors commençons.

La tâche qui nous incombe actuellement est de déterminer la meilleure façon de lancer, puis de développer la nouvelle franchise *Alex l'archéologue*. Notre objectif est de faire en sorte que la franchise devienne populaire et qu'elle continue de croître pendant de nombreuses années. Pour y arriver, DAI devra tirer parti d'une variété de supports afin d'augmenter la visibilité du personnage ainsi que l'engouement qu'il suscite auprès du public.

Josie : Tout à fait, Annie. Le succès du jeu vidéo de *Ben le bricoleur* le démontre : l'utilisation d'une franchise qui a déjà des adeptes représente une formidable rampe de lancement pour de nouveaux produits sur divers supports. Toutefois, le succès à long terme de la franchise *Alex l'archéologue* dépendra du support que nous choisirons pour présenter le personnage. Il est important que nous maximisions la taille de l'audience, car cela contribuera au succès des produits et du contenu à venir concernant la franchise.

François : Je suis d'accord, Josie. Nous devons aussi examiner attentivement toutes les ententes relatives à la nouvelle franchise avant de les signer. La conclusion d'une entente trop contraignante constitue une menace importante, car notre contrôle créatif à l'égard du personnage pourrait s'en trouver réduit, tout comme les avantages financiers que DAI tirerait globalement de la franchise.

Max : Je suis content que tu en parles. Je comprends qu'aucune entente n'est parfaite et qu'il faudra faire des compromis, mais le fait de conserver un maximum de contrôle créatif est une priorité.

Josie : Oui, Max. Certains compromis sont inévitables, mais nous devons négocier toutes les ententes de sorte que les conditions soient favorables pour DAI. Et comme François l'a dit, la maximisation du potentiel de bénéfices futurs est aussi une priorité. Comme vous le savez, nous devons utiliser notre nouvelle ligne de crédit de la Banque Bertram pour financer le lancement d'*Alex l'archéologue*. Notre objectif est de rembourser le solde de la ligne de crédit le plus rapidement possible pour pouvoir commencer à nous verser des dividendes prochainement.

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

Le 11 avril 2027

Annie : Excellent, nous sommes tous d'accord sur les objectifs et les priorités. Parlons maintenant de la première option pour *Alex l'archéologue*. François, à toi la parole.

François : Je suis ravi d'annoncer que Galactic Pictures (Galactic), une société de production de films réputée d'Hollywood, veut collaborer avec DAI pour produire un long métrage mettant en vedette *Alex l'archéologue*. Le film s'appellerait *Alex l'archéologue en Égypte* et, si nous acceptons l'entente proposée par Galactic, il sera diffusé dans des cinémas partout en Amérique du Nord.

Josie : Ce projet semble passionnant, mais la production d'un long métrage coûte très cher. Je ne suis pas certaine que DAI puisse se le permettre.

François : Pour soutenir le processus de production, Galactic contribuerait au financement de la production et donnerait à DAI accès à son vaste réseau de distribution, et à sa liste de sous-traitants de confiance. Au cours des deux dernières années, Galactic a sorti plusieurs films qui ont connu un grand succès au box-office.

Annie : Peut-être bien, François, mais elle a aussi sorti des films qui ont moins bien marché. Comme *Alex l'archéologue* n'est pas encore connu, je ne pense pas qu'on puisse s'attendre à un film à grand succès. Et si le film n'est pas bien reçu ou fait l'objet de mauvaises critiques, j'ai peur que cela nuise à l'attrait à long terme du personnage.

Max : Travailler avec l'équipe de Galactic serait une expérience incroyable pour DAI, et nous apprendrions tellement de choses. De plus, avec leur soutien, je suis convaincu que nous pourrions créer un excellent film.

François : Si le film a du succès, il pourrait ensuite être diffusé en salle à l'échelle internationale, ce qui ferait considérablement augmenter l'audience du film et les recettes ainsi générées. Galactic a aussi indiqué que si le premier film avait du succès, il était presque certain qu'il y aurait d'autres films de cette franchise.

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

Le 11 avril 2027

Josie : La sortie d'un tel long métrage générerait certainement beaucoup de publicité pour la franchise. Ce serait une belle occasion de marketing pour nous.

François : Bon point, Josie. En plus, pour tout contenu futur d'*Alex l'archéologue* destiné à être diffusé en continu, l'entente proposée par Galactic donnerait la chance à DAI de faire affaire avec le service de diffusion en continu privilégié de Galactic, qui est l'un des meilleurs sur le marché.

Annie : En effet, cette proposition semble attrayante. Mais la production du film prendrait beaucoup de temps et, à moins que les gens aillent le voir plusieurs fois, le film ne procurerait pas de visibilité au personnage de manière récurrente ou continue.

Max : Ce type de production serait aussi nouveau pour DAI. L'accompagnement de Galactic tout au long de ce processus nous aiderait certainement, mais il nous resterait tout de même beaucoup de choses à apprendre.

C'est l'une des raisons pour lesquelles je crois que nous devrions envisager de développer un autre jeu vidéo avec JVE. Nous pourrions appliquer ce que nous avons appris du jeu de *Ben le bricoleur* afin de reproduire ce succès. J'ai parlé au directeur créatif de JVE et nous sommes tous les deux très enthousiastes à l'idée de développer le premier jeu vidéo de la nouvelle franchise : *Alex l'archéologue et les dinosaures*.

Annie : C'est une idée intéressante, Max. Parle-nous un peu plus du jeu.

Max : Le jeu serait simple, mais captivant. Il y aurait des énigmes à résoudre, et chaque niveau serait légèrement plus difficile que le précédent. Au fil de leur progression dans le jeu, les joueurs acquerraient de nouvelles habiletés et en apprendraient plus sur les dinosaures et sur le monde préhistorique. Dans les niveaux les plus difficiles, en particulier, les enfants devraient résoudre les énigmes avec leurs parents.

Josie : Notre première collaboration avec JVE s'est vraiment bien passée, et nous savons maintenant que les deux sociétés peuvent bien travailler ensemble pour créer un produit populaire.

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

Le 11 avril 2027

Max : C'est vrai, et puisque la conception du jeu est simple, il serait facile d'y ajouter des énigmes pour maintenir l'intérêt des joueurs. Aussi, ce type d'ajout pourrait accroître les revenus générés par le jeu vidéo.

François : Le développement de ce jeu serait plus difficile que celui du jeu de *Ben le bricoleur*. Pour *Ben le bricoleur*, nous avons pu réutiliser des années de contenu afin de créer le jeu vidéo.

Max : Tu as raison. Il était utile d'avoir le contenu existant de *Ben le bricoleur* pour orienter et améliorer le processus de développement.

Josie : Et puis, beaucoup d'adeptes de la série télé *Ben le bricoleur* ont acheté le jeu vidéo dès sa sortie. Nous avons pu promouvoir le jeu directement auprès des téléspectateurs de la série.

Annie : C'est vrai, mais le jeu vidéo de *Ben le bricoleur* a aussi fait connaître la série télé à de nouvelles personnes. Une communauté d'adeptes s'est formée sur le Web et on y parle de la meilleure façon de terminer chaque niveau.

Josie : J'aime aussi l'entente proposée par JVE, parce que tous les produits et les coûts seraient partagés à parts égales entre les deux sociétés. Ainsi, si le jeu connaît un grand succès, DAI recevra une part équitable des bénéfices.

Annie : Je suis d'accord, Josie. Bien que le marché des jeux vidéo soit plus petit que celui des films ou des séries diffusées en continu, le jeu permettrait aux joueurs de créer un lien avec *Alex l'archéologue*, ce qui contribuerait à la création d'une base d'adeptes inconditionnels.

Josie, parle-nous de la prochaine option.

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

Le 11 avril 2027

- Josie : SkyFlix inc. (SkyFlix), une société de services de diffusion en continu qui se spécialise dans les séries de fiction et de non-fiction pour enfants et adolescents, veut que DAI produise une série *Alex l'archéologue* pour enfants, qui serait diffusée uniquement sur la plateforme de SkyFlix. L'entente proposée par SkyFlix n'aurait pas d'échéance, ce qui signifie que SkyFlix achèterait les droits de diffusion pour chaque saison de la nouvelle série, tant que la taille de l'audience resterait au-dessus d'un certain seuil.
- Max : C'est super que le public cible de SkyFlix soit le même que celui de DAI. Et la production d'une série pour enfants cadre bien avec la compétence principale de DAI. Nous pourrions nous servir de notre réseau actuel de travailleurs indépendants pour produire la nouvelle série.
- Josie : Je suis d'accord, Max. Et grâce à notre expérience en production d'émissions pour enfants, nous comprenons bien les coûts associés à ce type de projet. Notre capacité à établir un budget avec précision réduirait les risques pour nous.
- Annie : De nombreuses sociétés de services de diffusion en continu ont fait leur entrée sur le marché ces dernières années. Il y a donc beaucoup de concurrence entre ces sociétés, qui s'efforcent de trouver les meilleures séries et d'en obtenir les droits de diffusion. Vu les succès passés de DAI, je suis convaincue que d'autres sociétés voudraient obtenir les droits de diffusion de la série *Alex l'archéologue*. Qu'est-ce qui rend l'offre de SkyFlix attrayante?
- Josie : SkyFlix s'engage à promouvoir activement la série *Alex l'archéologue* auprès des abonnés de sa plateforme. Cette visibilité accrue est inestimable, surtout pour une nouvelle franchise. Et la série atteindra sans problème le seuil minimal exigé par SkyFlix concernant la taille de l'audience. Même nos vieilles séries, comme *Ben le bricoleur*, ont toujours une audience bien plus élevée que ce qu'exige SkyFlix. Je m'attends à ce qu'au moins quatre saisons de la série soient diffusées sur la plateforme de SkyFlix, et possiblement beaucoup plus si nous décidons de continuer à utiliser cette plateforme.
- Max : Une série diffusée sur un service de diffusion en continu nous donnerait l'occasion de développer le personnage d'*Alex l'archéologue* au fil des épisodes. En prime, le personnage aurait plus de visibilité.

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

Le 11 avril 2027

François : Je sais que certaines sociétés de services de diffusion en continu permettent la vente de produits dérivés directement sur leur plateforme. Est-ce le cas de SkyFlix?

Josie : Non, SkyFlix n'offre actuellement pas cette possibilité.

François : Combien d'abonnés SkyFlix a-t-elle? Le service est-il largement accessible?

Josie : Je ne connais pas le nombre d'abonnés, mais SkyFlix est relativement jeune et croît rapidement. Son service est offert partout en Amérique du Nord. *Alex l'archéologue* pourrait donc attirer une grande audience.

Annie : Merci, Josie. Laissez-moi vous présenter la dernière option : la création d'une chaîne YouTube officielle *Alex l'archéologue*. Puisque les gens utilisent régulièrement YouTube partout dans le monde, cette option représente une excellente occasion d'atteindre un énorme public. Cependant, jusqu'à maintenant, seules deux des chaînes YouTube les plus populaires ont sorti un long métrage au cinéma.

François : Une chaîne YouTube nous offrirait beaucoup de souplesse quant au type de contenu offert, et nous pourrions publier du contenu aussi souvent que nous le voulons. Par ailleurs, de nombreuses chaînes YouTube populaires ont leur propre communauté d'adeptes.

Max : Cette option permettrait à DAI de conserver le plein contrôle créatif des choix relatifs à la franchise. Cela dit, nous n'avons pas d'expérience relativement à ce type de format, et nous ne savons pas ce qui contribue le plus au succès d'une chaîne YouTube. Il nous faudrait du temps pour trouver la meilleure façon d'attirer le public sur YouTube et de retenir son intérêt.

Josie : Je sais que de nombreuses nouvelles chaînes YouTube paient pour promouvoir leur contenu directement sur YouTube. Ce type de promotion est souvent la seule façon de faire en sorte que leur contenu soit visible.

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

Le 11 avril 2027

- Annie : Les outils promotionnels de YouTube nous permettraient de cibler des segments d'audience précis, en fonction de leurs intérêts et de leurs caractéristiques démographiques. Ainsi, nous pourrions veiller à ce que notre budget de publicité soit utilisé de façon efficace pour atteindre notre public cible et maximiser la visibilité d'*Alex l'archéologue*.
- Josie : C'est une bonne chose, car les revenus tirés de YouTube dépendent du nombre de personnes qui suivent la chaîne. Par exemple, atteindre un million d'abonnés sur YouTube est un jalon majeur, mais d'après mes recherches, seules les chaînes les plus populaires atteignent ce jalon dans les quatre premières années.
- François : Je sais qu'au lieu de créer du nouveau contenu exclusif pour YouTube, beaucoup de sociétés de production publient des extraits de leurs films et émissions populaires déjà diffusés. Elles peuvent ainsi publier du contenu fréquemment, ce qui augmente la visibilité et favorise la croissance. Les adeptes aiment particulièrement le contenu supplémentaire comme les gaffes de tournage, les séquences filmées en coulisse et les scènes supplémentaires qui ne se trouvaient pas dans le contenu original.
- Max : Certaines sociétés de jeux vidéo ont aussi attiré une large audience sur YouTube en publiant des vidéos sur leurs jeux. Par exemple, les adeptes aiment regarder des experts jouer à leur jeu préféré. Ces vidéos aident les joueurs à mieux connaître le jeu et à améliorer leur performance.
- Josie : Il semble y avoir plein de choses que DAI peut faire pour utiliser YouTube efficacement. En fait, il y a longtemps que nous aurions dû créer une chaîne YouTube pour chacune de nos émissions pour enfants.
- Annie : Je suis d'accord, Josie. OK, nous allons clore là-dessus. Si nous voulons qu'*Alex l'archéologue* connaisse du succès à long terme, nous devons bien réfléchir à la meilleure façon de faire croître la franchise et de négocier le mieux possible toutes les ententes avant de les signer. CPA, nous avons hâte de lire votre rapport. La réunion est levée.

ANNEXE II SITUATION DANS LE SECTEUR

Les avancées des technologies vidéo et des technologies de montage, comme la possibilité de créer des vidéos grâce à l'intelligence artificielle (IA), ont rendu la production de contenu plus facile et moins coûteuse. Ces changements ont abaissé les barrières pour ceux qui veulent se lancer sur des sites de partage de vidéos comme YouTube, ce qui a donné lieu à une augmentation du nombre de créateurs qui publient du nouveau contenu. Ces technologies ont aussi eu un effet sur les services de diffusion en continu, qui offrent désormais plus de contenu que jamais. Par conséquent, il est de plus en plus difficile pour les nouvelles séries de se faire remarquer sur ces plateformes sans que d'importants efforts de promotion et de publicité soient déployés.

Une étude récente montre que le public est plus susceptible de former des liens émotionnels durables et de développer une préférence pour le contenu et les personnages qu'il voit plus fréquemment. Ce type d'interaction très fréquente est encore plus efficace lorsque le public peut interagir personnellement avec le contenu. C'est l'une des raisons pour lesquelles les jeux vidéo continuent de gagner en popularité dans toutes les tranches d'âge. De plus, il a été démontré que la publication fréquente de nouveau contenu stimule l'intérêt du public et augmente la probabilité qu'une communauté d'adeptes se forme autour d'une série ou d'un personnage. Et grâce aux communautés d'adeptes, les producteurs de contenu peuvent avoir facilement accès aux commentaires des adeptes, ce qui les aide à améliorer la qualité du contenu futur.

Les films, qu'ils soient visionnés à la maison ou au cinéma, continuent de gagner en popularité. Les recettes générées en salle ont augmenté chaque année depuis cinq ans, et l'on s'attend à ce que cette tendance se poursuive dans un avenir prévisible. Les films produits en Amérique du Nord font aussi de plus en plus le tour du monde en raison de la demande croissante à l'égard des films de haute qualité comme ceux produits à Hollywood. Toutefois, ce succès se limite essentiellement aux films les plus attendus. De nombreux films récents ont en effet eu de la difficulté à atteindre une vaste audience ou à dégager un bénéfice important.

Les parents recherchent des produits pour enfants qui ont des aspects éducatifs, et cette tendance continue à prendre de l'ampleur. Les parents sont particulièrement attirés par les produits qui aident leurs enfants à acquérir de nouvelles habiletés et à améliorer leur capacité à résoudre des problèmes.

ANNEXE III
PRODUCTION D'UN LONG MÉTRAGE AVEC GALACTIC

Préparé par François

La production d'*Alex l'archéologue en Égypte* devrait prendre deux ans et demi, et le film sortirait en 2030. Voici le total des coûts estimés liés au film pendant son développement et pendant la période principale au cours de laquelle il générera des produits, soit en 2030 et 2031 :

Coût	2027 (\$)	2028 (\$)	2029 (\$)	2030 (\$)	2031 (\$)
Production	3 825 000	12 375 000	6 300 000	0	0
Marketing	0	0	900 000	3 050 000	550 000
Distribution	0	0	0	720 000	540 000

Les recettes que le film générera dans les salles de cinéma dépendront du nombre de billets vendus. Galactic a fourni, dans le tableau qui suit, une estimation du nombre de billets qui pourraient être vendus en Amérique du Nord, selon la taille de l'audience que le film attirera.

Taille de l'audience	2030	2031
Succès au box-office	7 500 000	2 000 000
Moyenne	3 000 000	800 000
Faible	1 400 000	370 000

Extraits de l'entente proposée par Galactic :

- DAI paiera 30 % des coûts liés à la production, au marketing et à la distribution du film, et Galactic paiera les 70 % restants.
- Pour chaque billet vendu, DAI touchera 3,25 \$.
- Pendant cinq ans après la sortie du film, Galactic aura droit à 70 % des produits générés par la diffusion en continu du film, et à 70 % des ventes de produits dérivés du film *Alex l'archéologue en Égypte*.
- Après sa diffusion en salle, le film devra être lancé sur le service de diffusion en continu privilégié de Galactic. En outre, pendant une période de cinq ans, toutes les séries basées sur *Alex l'archéologue* qui sont destinées à la diffusion en continu devront être diffusées seulement par ce même service.
- Même si l'équipe de création de Galactic collaborera avec DAI pendant le développement du film, DAI aura un droit de veto à l'égard de toute décision touchant la réalisation du film en cas de désaccord entre les équipes de création.

ANNEXE IV
DÉVELOPPEMENT D'UN JEU VIDÉO AVEC JVE

Préparé par Max

Le développement du jeu vidéo *Alex l'archéologue et les dinosaures* prendra environ 18 mois, période pendant laquelle les coûts estimés suivants seront engagés :

Coût	2027 (\$)	2028 (\$)
Préproduction	350 000	0
Animation	600 000	300 000
Développement logiciel	1 750 000	1 000 000
Licences musicales	0	165 000
Autres	45 000	45 000

Le jeu vidéo sortira en 2029 et l'on s'attend à ce qu'il reste sur le marché jusqu'en 2031. Les coûts estimatifs suivants seront engagés au cours de 2029 :

Coût	Montant (\$)
Création d'énigmes	255 000
Développement logiciel	550 000
Marketing	850 000
Distribution	75 000

Tant les coûts annuels de création d'énigmes que les coûts de développement logiciel devraient augmenter de 5 % par année, mais les coûts de marketing et de distribution devraient demeurer stables. Vu le nombre d'unités vendues du jeu vidéo de *Ben le bricoleur*, on s'attend à vendre 325 000, 670 000 et 450 000 unités du jeu d'*Alex l'archéologue* en 2029, 2030 et 2031, respectivement. Chaque unité sera vendue au prix de 12,50 \$.

Extraits de l'entente proposée par JVE :

- Tous les produits et tous les coûts liés au jeu vidéo seront répartis également entre JVE et DAI.
- Les décisions sur les aspects créatifs et sur la jouabilité du jeu vidéo seront prises conjointement par JVE et DAI.
- DAI conservera tous les droits de propriété intellectuelle relatifs aux autres produits et aux autres productions en lien avec la franchise *Alex l'archéologue*, de même que les droits aux revenus générés par ces produits et productions.

ANNEXE V
DIFFUSION D'UNE SÉRIE SUR SKYFLIX

Préparé par Josie

Chaque année, une nouvelle saison de la série *Alex l'archéologue* serait diffusée sur la plateforme de diffusion en continu de SkyFlix. Le développement de chaque saison de la série prendra environ un an, et la première saison sera livrée à SkyFlix en 2028. SkyFlix paiera 6,5 millions \$ à DAI pour chaque saison de la série une fois le contenu achevé et livré à SkyFlix.

On s'attend à ce que les coûts de développement suivants soient engagés, à compter de 2027, pour chaque saison de la série *Alex l'archéologue* :

Coût	Montant (\$)
Préproduction	600 000
Équipe de tournage et équipe de son	1 950 000
Scénarisation	645 000
Acteurs	1 150 000
Ingénieurs du son et musique	350 000
Montage postproduction	1 300 000

Le tableau n'inclut pas les montants que DAI paierait pour s'occuper elle-même de la promotion de la série *Alex l'archéologue*. Pour environ 500 000 \$ par an, DAI pourrait faire la promotion de la série, ce qui est susceptible de faire augmenter substantiellement l'audience de la série. Tous les coûts de développement de la série devraient augmenter de 5 % par année.

Extraits de l'entente proposée par SkyFlix :

- DAI paiera elle-même les coûts de développement de chaque saison de la série.
- SkyFlix mettra la série *Alex l'archéologue* à l'avant-plan et en fera la promotion sur sa plateforme pendant les quatre premières saisons de la série.
- Tant que la série *Alex l'archéologue* sera diffusée sur sa plateforme, SkyFlix aura droit aux produits générés directement par la série et à 20 % de tous les produits générés par la franchise.
- SkyFlix s'engage à continuer d'acheter les droits de diffusion des nouvelles saisons d'*Alex l'archéologue* tant que l'audience de la série se maintiendra au-dessus de 150 000 spectateurs par épisode, en moyenne.

ANNEXE VI
CRÉATION D'UNE CHAÎNE YOUTUBE OFFRANT DU CONTENU EXCLUSIF

Préparé par Annie

DAI aurait besoin d'au moins un an pour créer du contenu nouveau et unique d'*Alex l'archéologue* avant de pouvoir le publier sur YouTube. À cause des variables inconnues ou incertaines relatives à la création d'une chaîne YouTube populaire et à sa croissance, il est difficile d'établir un budget définitif pour ce projet. Voici notre meilleure estimation des coûts de développement que DAI devrait probablement engager si elle choisissait de développer du contenu nouveau et unique pour YouTube :

Coût	Coûts de développement de la première année (\$)	Coûts de développement annuels récurrents (\$)
Conception et scénarisation	645 000	439 000
Production de contenu	1 600 000	950 000
Acteurs	1 150 000	1 200 000
Animation	900 000	420 000
Spécialistes des médias sociaux	300 000	315 000
Autres	350 000	200 000

Les coûts de développement annuels récurrents devraient augmenter de 5 % par année. DAI pourrait monnayer la chaîne YouTube *Alex l'archéologue* de nombreuses façons, et les produits d'exploitation qu'elle en tirera dépendront du type d'annonceurs et de commanditaires qui voudront faire la promotion de leurs produits par l'entremise du contenu que DAI publiera. En me basant sur mes recherches, j'ai réussi à estimer les produits d'exploitation (détaillés dans le tableau ci-dessous) que ce projet pourrait générer en fonction du nombre d'abonnés potentiels de la chaîne :

Sources de produits d'exploitation	De 10 000 à 100 000 abonnés (\$)	De 100 001 à 1 000 000 d'abonnés (\$)	Plus de 1 000 000 d'abonnés (\$)
Publicités	175 000	820 000	1 900 000
Commandites	425 000	1 150 000	1 680 000
Ventes de produits dérivés	785 000	1 525 000	3 225 000

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)

