

N° DU CANDIDAT EFC :

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

---

**Examen final commun**  
**Le 13 septembre 2017 – Jour 1**  
**(Cahier n° 1 – FVT (version 1))**

**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 et sur la clé USB. Les cahiers et la clé USB (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. Signez la *Déclaration d'acceptation de la politique sur la confidentialité de l'examen* ci-dessous.
3. Suivez les instructions fournies sur Secureexam. Ces instructions ne doivent pas être sorties du centre d'examen.

**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'ont accès ni aux questions, ni aux barèmes, ni à tout autre matériel d'évaluation relatifs aux examens non publiés. Les questions, barèmes et autre matériel d'évaluation relatifs aux examens publiés ne sont accessibles qu'une fois rendus publics 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 de la salle d'examen des documents, du matériel, 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 *Règles régissant les centres d'examen*, et j'accepte toutes les conditions qui y sont énoncées.

De plus, il est entendu que le non-respect de la présente déclaration pourrait entraîner l'invalidation de mes résultats, l'interdiction de me présenter aux examens ultérieurs, l'expulsion des rangs de la profession et d'éventuelles poursuites.

---

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 et feuilles pour les notes  
au brouillon**

Vous devez répondre dans Securexam. Vous y trouverez deux onglets : Réponse et Feuille de calcul. Veuillez rédiger votre réponse dans l'onglet Réponse. Seuls les calculs à l'appui de votre réponse doivent figurer dans l'onglet Feuille de calcul, **Feuille 1**. Il vous incombe d'expliquer clairement vos calculs, comme il est indiqué dans le tutoriel de Securexam.

Il ne sera tenu compte que des réponses ou parties de réponse enregistrées dans Securexam ou écrites sur le papier fourni par CPA Canada pour les réponses. Des feuilles pour les notes au brouillon sont fournies dans le deuxième cahier, qui comprend aussi une copie de l'étude de cas du module de synthèse 1. Les notes au brouillon et les annotations faites dans le ou les cahiers d'examen ne seront pas évaluées.

Les Manuels de CPA Canada et la *Loi de l'impôt sur le revenu* sont accessibles tout au long de l'examen dans Securexam, sous forme de fichiers PDF consultables. Ces fichiers contiennent les normes en vigueur et les lois fiscales quasi adoptées au 31 décembre 2016.

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

© 2017 Comptables professionnels agréés du Canada. Tous droits réservés.

Examen final commun, septembre 2017

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

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

Nous sommes le 5 mai 2020. Chris Renker, votre patron au cabinet de conseillers en gestion Renker et Curtis Co. (RCC), vous explique que vous travaillerez avec l'équipe de services-conseils d'origine dans le cadre d'une autre mission de conseil en gestion auprès de Cinémas FVT Inc. (FVT).

Chris a récemment rencontré Stephanie, Viktor et Lanny Lightfoot, ainsi que Zobair Terdel, pour parler des événements survenus entre 2017 et 2020 (Annexe I). Les taux de croissance sectoriels des produits tirés des salles de cinéma traditionnelles ont été nuls, et on prévoit qu'ils diminueront en raison de la popularité grandissante d'autres formes de divertissement. De nombreuses petites entreprises ont été évincées du marché, et les grands exploitants nationaux ont vu leur pouvoir de négociation augmenter auprès des distributeurs de films. Pour FVT, ce changement a entraîné une hausse des coûts de projection et une baisse des marges liées à la projection de films.

En 2017, FVT a investi pour doter de la technologie de visionnement haut de gamme (VHG) deux salles à London et deux salles à Leamington. Grâce à ces investissements qui ont porté leurs fruits, FVT est demeurée rentable malgré la hausse des coûts de projection. Les propositions d'investissement dans la société québécoise CLR et dans le Centre du jeu n'ont pas été retenues. L'opération de cession-bail de l'immeuble du siège social n'a pas non plus été réalisée.

Des données à jour sur le nombre de spectateurs par cinéma en 2019 et des données de référence sectorielles se trouvent à l'Annexe II et à l'Annexe III. Les états financiers de l'exercice clos en 2019 sont présentés à l'Annexe IV.

Pour mieux se démarquer auprès des travailleurs qualifiés, FVT a haussé le taux horaire des employés à temps partiel et a transformé certains de leurs postes en postes à temps plein. Les taux d'intérêt ont augmenté, et on prévoit que la valeur du dollar canadien restera stable par rapport à celle du dollar américain. Les consommateurs semblent disposés à dépenser une plus grande partie de leur revenu discrétionnaire que récemment.

Les changements apportés, comme les sièges luxueux, les services en salle et la technologie à quatre dimensions (4D), ont permis de rendre l'expérience de visionnement de films au cinéma très différente de celle à domicile. Comme les spectateurs sont prêts à payer davantage pour des expériences de visionnement améliorées, de plus en plus de cinémas adoptent de nouvelles technologies. La technologie dernier cri est la réalité virtuelle (RV). Bien qu'aucun long métrage en RV n'ait encore été mis à l'affiche, les experts du secteur estiment que cette technologie sera au point d'ici deux ans.

L'évolution est tellement rapide qu'il est de plus en plus coûteux de se tenir au fait des changements et de les adopter. Certains concurrents de FVT ont retiré des avantages financiers importants de leurs investissements dans de nouvelles technologies au stade du développement, qui se sont traduits par des coûts de mise en œuvre moindres et des profits accrus lors de la vente de ces technologies à leurs concurrents.

Lors de sa dernière réunion, le Conseil de FVT a modifié les énoncés de mission et de vision à la suite d'un débat très animé. Stephanie a été la seule actionnaire dissidente. La société reste déterminée à offrir une expérience de divertissement de premier ordre. Toutefois, le Conseil s'est prononcé en faveur d'investissements plus audacieux dans de nouvelles technologies.

Énoncé de vision : *Notre vision est d'être un chef de file dans l'offre de divertissement dernier cri et de premier ordre à nos clients.*

Énoncé de mission : *Notre mission est d'offrir une expérience de divertissement dernier cri et de premier ordre adaptée aux besoins de la collectivité locale. Pour y arriver, nous investissons dans des technologies de projection cinématographique de pointe afin d'être la première société à les adopter et ainsi améliorer l'expérience de visionnement de nos clients. Nous nous efforçons aussi de former nos employés pour qu'ils soient respectueux, attentionnés et amicaux, de sélectionner les meilleurs films susceptibles de plaire aux membres de la collectivité locale, de nous assurer que les installations sont propres et sécuritaires pour les employés et les clients, et de soutenir les divertissements et les arts au sein de cette collectivité.*

Le Conseil a aussi modifié certains des objectifs de FVT. D'une part, il veut s'assurer que les flux de trésorerie d'exploitation et le bénéfice net augmenteront d'au moins 5 % en 2020. D'autre part, les actionnaires veulent que FVT améliore ses ratios de solvabilité en continuant de rembourser l'emprunt à terme et que le rendement des capitaux propres atteigne 10 % d'ici 2021. Les objectifs de FVT sont moins axés sur les produits par spectateur et davantage sur la croissance du bénéfice net.

FVT doit prendre rapidement certaines décisions. Chris vous confie les tâches suivantes : « Veuillez rédiger un rapport à l'intention du Conseil de FVT. En tenant compte de ce que vous avez appris sur FVT lors de la mission précédente, résumez les facteurs importants que le Conseil doit considérer dans la prise de décisions, en vous concentrant sur les changements majeurs survenus depuis l'analyse précédente de la situation qui auront une incidence sur FVT. Présentez aussi une évaluation des questions importantes touchant FVT. Pour chacune de ces questions, relevez tous les éléments importants que le Conseil a peut-être omis de prendre en considération, ainsi que tous les renseignements supplémentaires qu'il doit obtenir avant de prendre ses décisions. Le Conseil de FVT veut que nous mettions l'accent sur les décisions stratégiques, mais aussi que nous traitons des questions opérationnelles devant d'abord être examinées. Enfin, dans les cas où les informations disponibles le permettent, suggérez un plan d'action. »

**LISTE DES ANNEXES**

	<u>Page</u>
I Réunion du Conseil à laquelle Chris Renker a participé .....	5
II Données sur les cinémas .....	11
III Données de référence sectorielles .....	12
IV États financiers préparés à l'interne .....	13
V Renseignements sur l'investissement dans VRT .....	15
VI Renseignements sur les cinémas de Sarnia .....	16
VII Renseignements sur Connery's Bar and Grill .....	18

**ANNEXE I**  
**RÉUNION DU CONSEIL À LAQUELLE CHRIS RENKER A PARTICIPÉ**

Stephanie : Merci Chris de participer à cette réunion extraordinaire du Conseil. Sachez d'abord qu'il n'y a pas eu de changement au sein de la direction depuis la dernière mission. Par ailleurs, le Conseil a décidé de limiter les investissements de FVT à 2,5 millions \$ au total pour le moment.

Voici un résumé des principaux faits survenus depuis la dernière mission.

2017	16 mai	FVT vend le terrain et le bâtiment de son siège social, sans reprise à bail. Par conséquent, FVT déménage son siège social ailleurs et conclut un contrat de location-exploitation de 10 ans.
2017	1 <sup>er</sup> juin	FVT investit 0,5 million \$ dans Connery's Bar and Grill (CBG) en contrepartie d'une participation de 75 % dans la coentreprise.
2018	1 <sup>er</sup> janvier	Stephanie investit 3 millions \$ en contrepartie de 5 000 actions ordinaires de FVT.
2018	17 février	Des compressions de coûts sont appliquées aux cinémas de Sarnia, et le nombre de salles du Sarnia 1 est réduit pour passer à six.
2018	27 août	Suisui Yang quitte l'entreprise et est remplacée par Caterina Lavine.
2018	15 octobre	FVT lance le programme FLIXREWARDS.
2018	31 décembre	Les actions privilégiées restantes sont rachetées. Kent et Sheila Lightfoot prennent officiellement leur retraite de FVT et de FLL, et ne participent plus du tout à la gestion de ces entreprises.
2019	19 février	FVT investit 0,5 million \$ supplémentaires dans CBG pour ouvrir un deuxième établissement à London. Fred investit une somme proportionnelle; la participation de FVT se maintient à 75 %.
2019	22 avril	La banque approuve une nouvelle ligne de crédit dont la limite est de 5 millions \$ et qui vient à échéance en 2025. Elle fait l'objet de la même clause restrictive que l'emprunt bancaire et est garantie par certains éléments du matériel ainsi que par des cautionnements personnels de Viktor, Lanny et Stephanie Lightfoot. Le taux d'intérêt est le taux préférentiel (actuellement de 2,8 %) majoré de 1 %.
2020	1 <sup>er</sup> janvier	On donne à Zobair Terdel la possibilité d'investir dans FVT; il achète 1 000 actions ordinaires pour 0,6 million \$.

**ANNEXE I (suite)**  
**RÉUNION DU CONSEIL À LAQUELLE CHRIS RENKER A PARTICIPÉ**

- Viktor : Je crois que la RV sera la prochaine innovation technologique importante. Virtual Reality Tech Inc. (VRT) est une société canadienne à capital fermé qui produit des vidéos promotionnelles de cinq à dix minutes en RV. Yuxuan Zhang, propriétaire de VRT, m'a demandé si FVT serait prête à investir dans la poursuite du développement de cette technologie de pointe. Yuxuan effectue de la recherche et du développement (R&D) liés à l'utilisation de la RV pour la production et le visionnement de longs métrages. Yuxuan n'a pas réussi à obtenir de financement des sources traditionnelles, et sa campagne de financement participatif a eu un succès mitigé. Je suis surpris, car je crois que cette technologie révolutionnera le cinéma. Investir dans VRT permettrait de nous diversifier.
- Stephanie : Je crains qu'on nous demande de faire plus d'un investissement en espèces avant qu'un produit ne soit commercialisable. La R&D coûte cher. Cette orientation est très différente de la vision de nos parents, qui auraient voulu que nous modernisions nos cinémas.
- Lanny : On ne peut pas vivre dans le passé. Viktor est le seul d'entre nous qui comprend les nouvelles technologies et qui a de l'expérience dans le domaine. S'il pense que cet investissement permettra d'augmenter nos profits, je suis pour. Viktor, à quel rendement pourrait-on s'attendre de cet investissement selon toi?
- Viktor : Vu la nature particulière de l'investissement, nous viserions un rendement annualisé de 30 %. Nous l'obtiendrions en vendant notre participation à un important acheteur stratégique dans cinq ans. J'ai demandé des chiffres préliminaires au service de la comptabilité (Annexe V).
- Lanny : Étant donné que le potentiel de croissance des ventes de billets ordinaires de cinéma est faible, nous devons réduire notre dépendance à celles-ci. Cependant, je souhaiterais mieux comprendre comment nous tirerons un rendement de cet investissement. Il semble que nous comptabiliserions l'investissement au coût, que nous n'en tirerions aucun revenu et que le seul rendement découlerait de l'éventuelle vente à un investisseur stratégique.
- Chris : Yuxuan a-t-il des succès à son actif?
- Zobair : Yuxuan possède une expertise technique et a déjà commercialisé deux autres innovations technologiques. Je suis convaincu qu'avec sa participation, ce projet pourrait représenter une première occasion d'acquérir de l'expérience d'investissement dans une nouvelle technologie dont le développement est peu avancé. J'aime beaucoup l'idée de travailler avec un partenaire chevronné. Je vois aussi cet investissement comme une façon de diversifier nos sources de revenus.

**ANNEXE I (suite)**  
**RÉUNION DU CONSEIL À LAQUELLE CHRIS RENKER A PARTICIPÉ**

Stephanie : Chris, nous avons besoin d'une évaluation de cette occasion d'investissement. Quel est le prochain sujet à l'ordre du jour?

Zobair : La performance des cinémas de Sarnia demeure inférieure aux attentes. Comme vous le savez, nous avons fermé six des douze salles du Sarnia 1 en 2018, et nous avons comprimé les coûts en coupant des postes et en réduisant les heures d'ouverture des deux cinémas de Sarnia. Comme ces cinémas ont une clientèle fidèle, bien qu'en déclin, je préfère qu'on les laisse ouverts. Selon mes recherches, le concurrent de Sarnia qui attire nos clients vend ses billets au même prix que nous. De plus, si nous voulons garder nos employés, nous devrons probablement encore hausser les salaires étant donné que d'autres entreprises offrent des taux horaires plus élevés pour attirer des employés à temps partiel.

Viktor : La dernière rénovation des deux cinémas de Sarnia remonte à neuf ans. C'est probablement ce qui explique la baisse de clientèle. Alors qu'il vend ses billets au même prix, le concurrent offre des technologies de projection plus modernes et une ambiance nettement supérieure à celle de FVT. Le coût de modernisation des deux cinémas serait d'au moins 2 millions \$, et je ne suis pas certain que ce serait la meilleure façon d'utiliser notre trésorerie.

Stephanie : La fermeture de ces cinémas donnerait l'impression que nous abandonnons notre clientèle. Kent et Sheila s'opposeraient fermement à cette décision. FVT a toujours été au service de la collectivité; des fermetures, voire la réduction du prix de nos billets, pourraient nuire à sa réputation. Si les clients ailleurs qu'à Sarnia en entendent parler, nos autres cinémas pourraient en souffrir. Par ailleurs, je ne veux pas licencier d'employés; certains sont avec nous depuis longtemps.

Lanny : En raison du départ de Sheila et de Suisui, FVT a perdu beaucoup de ses contacts dans le milieu de la distribution de films et a maintenant de la difficulté à négocier des coûts de projection avantageux. Je pense que nous devrions fermer ces cinémas. Soyons réalistes : nous avons déjà réduit les coûts autant que possible. Le nombre de spectateurs diminue, et les pertes des deux cinémas de Sarnia nuisent à FVT depuis plusieurs années. Garder ces cinémas ouverts ne ferait que continuer à nous tirer vers le bas.

Zobair : J'ai demandé au service de la comptabilité d'examiner différentes possibilités (Annexe VI).

Stephanie : Je crois que Chris pourrait nous éclairer au sujet des conséquences de cette situation.

Parlons de CBG. Fred éprouve maintenant de graves problèmes de santé et doit vendre sa participation. Comme il est chef cuisinier et gérant des deux restaurants, nous intervenons peu dans les activités quotidiennes et comptons beaucoup sur lui. À vrai dire, Fred ne nous consultait que lorsqu'il souhaitait investir dans un nouveau restaurant. Nous avons reçu une offre de George McCain hier, qui propose l'achat de toutes les actions en circulation de CBG, à la fois celles détenues par Fred et celles détenues par FVT.

**ANNEXE I (suite)**  
**RÉUNION DU CONSEIL À LAQUELLE CHRIS RENKER A PARTICIPÉ**

- Zobair : Il y a quelques semaines, j'ai offert à titre personnel 700 000 \$ à Fred pour ses actions. Vous savez que ma femme est chef cuisinière et souhaite ouvrir son propre restaurant. Nous avons pensé que ce serait une excellente occasion pour elle. Fred ne m'a pas encore répondu, mais il réfléchit à mon offre.
- Stephanie : Je suis surprise de l'apprendre! Pourquoi ne nous as-tu rien dit?
- Zobair : Quand j'ai su que McCain envisageait de déposer une offre, j'ai dû agir rapidement dans l'intérêt de ma femme.
- Lanny : Zobair, je ne peux pas croire que tu ne nous as pas dit sur-le-champ que McCain pensait faire une offre, et que tu as réagi en présentant toi-même une offre à Fred!
- Zobair : Le restaurant est très rentable et je ne voulais pas que McCain mette la main dessus. Je pense que CBG continuera d'obtenir du succès, et c'est pourquoi je voulais y investir. J'ai simplement présumé que FVT ne souhaiterait pas racheter les actions de Fred.
- Stephanie : Eh bien, nous devons maintenant décider quoi faire. Nous pourrions tout vendre à McCain, ou espérer que Fred accepte l'offre de Zobair et préserver la coentreprise avec ce dernier comme nouveau partenaire. Ou encore, peut-être que FVT devrait racheter les actions de Fred?
- Lanny : Je crois que le succès de CBG se poursuivra. L'accord de coentreprise prévoit comment calculer le prix de rachat. Nous devons avoir une idée de la valeur de CBG pour décider. Je ne pense pas que le taux de rendement de 17 % du secteur de la restauration ait changé depuis 2017.
- Viktor : Selon moi, nous devrions vendre CBG à McCain et investir les fonds obtenus dans la technologie. En l'absence de Fred, le restaurant pourrait ne pas obtenir d'aussi bons résultats. Je pense qu'il est beaucoup trop risqué de se lancer avec un nouveau chef et de nouveaux directeurs dans le secteur très concurrentiel de la restauration.
- Stephanie : Mais, grâce aux rabais réciproques offerts aux clients des cinémas et des restaurants, l'investissement dans CBG a contribué à la hausse du chiffre d'affaires des cinémas de London. De plus, CBG prépare les repas légers du midi pour notre expérience de VHG et elle facture à FVT le coût de revient sans marge. Ce coût est nettement inférieur à ce que nous devrions payer autrement, ce qui nous a permis de réduire nos coûts globaux, et la valeur des revenus tirés de ces repas légers est le triple de notre estimation initiale.

**ANNEXE I (suite)**  
**RÉUNION DU CONSEIL À LAQUELLE CHRIS RENKER A PARTICIPÉ**

- Zobair : Si ma femme devient chef cuisinière, FVT n'aurait pas à s'inquiéter de la personne qui prendrait les décisions courantes. Fred et moi avons commencé à chercher un endroit à Tillsonburg (près de London) en vue de l'ouverture d'un troisième restaurant en 2021, et je veux aller de l'avant avec cette expansion. Toutefois, comme Fred se consacrait entièrement à CBG, son remplacement nécessiterait l'embauche d'un chef cuisinier et de deux directeurs, et ce, seulement pour gérer les restaurants actuels, ce qui coûterait au total 350 000 \$ par année.
- Stephanie : Chris, voici des extraits de l'offre d'achat de McCain et une copie de l'accord de coentreprise (Annexe VII). Pouvez-vous nous indiquer la valeur de CBG?
- Chris : Autre chose?
- Viktor : Je veux poursuivre l'implantation du VHG dans une salle de chacun des trois cinémas suivants : Tillsonburg, St. Thomas et Chatham. Cette amélioration a obtenu du succès dans les autres cinémas, et les clients de St. Thomas et de Chatham la réclament. Selon le service de la comptabilité, le budget d'investissement serait semblable à celui de 2017, qui était de 2 millions \$ par cinéma. La VAN de ce projet est positive. Nous prévoyons une hausse totale de 1,15 million \$ des flux de trésorerie d'exploitation annuels avant impôts. Je souhaite que les travaux de modernisation commencent dès maintenant.
- Zobair : Bonne idée. Je suis persuadé que ces nouveaux projets d'investissement se réaliseront plus rapidement, et que la perte de revenus découlant des fermetures de salles durant les rénovations sera moindre.
- Lanny : D'où viendra tout cet argent? Nous devons commander le matériel, les écrans et les sièges très bientôt. Je crois qu'il vaudrait mieux utiliser cet argent pour d'autres investissements dont nous avons parlé et attendre d'avoir accumulé 6 millions \$ de liquidités avant de procéder à la modernisation.
- Viktor : Pourquoi ne pas avoir recours à notre nouvelle ligne de crédit? Le rendement de ce projet sera nettement supérieur au taux d'intérêt à verser sur l'emprunt. De plus, les coûts du matériel sont en hausse. Un système entièrement nouveau et plus avancé doit être lancé en janvier 2021. Le fournisseur prévoit que les prix augmenteront de 8 %. Il vend son matériel actuel à des prix réduits, ce qui est une bonne occasion pour nous. C'est pourquoi nous voulons moderniser les trois cinémas sans plus attendre.
- Stephanie : Une chose m'inquiète davantage : comment la fermeture des cinémas de Sarnia sera-t-elle perçue par les clients et employés de Sarnia? Ils se demanderont pourquoi nous avons réalisé d'importants travaux de modernisation dans certains cinémas, mais pas à Sarnia. Cela pourrait nuire à la réputation de FVT et démoraliser les employés.

**ANNEXE I (suite)**  
**RÉUNION DU CONSEIL À LAQUELLE CHRIS RENKER A PARTICIPÉ**

- Lanny : Chris, que pensez-vous de cette possibilité d'investissement? Pourriez-vous aussi suggérer des façons pour la société de financer la modernisation des salles?
- Stephanie : La dernière question à examiner est le programme de fidélisation de la clientèle. En octobre 2018, nous avons mis en place le programme FLIXREWARDS. Aujourd'hui, nous avons une forte présence Web, et le nombre de clients inscrits a dépassé nos prévisions initiales. En juin 2019, nous avons apporté une modification au programme et nous avons découvert la semaine dernière que les clients gagnent, depuis, un dixième du nombre de points qu'ils auraient dû obtenir. Notre service des TI a corrigé l'erreur, mais nous n'avons pas encore ajusté les soldes de points accumulés, qui sont incorrects. L'équipe des TI nous demande ce qu'elle doit faire.
- Zobair : Nous avons réglé le problème pour l'avenir et nous n'avons reçu aucune plainte des clients. La somme totale en jeu n'est sans doute pas significative au regard des états financiers de FVT. Pourquoi devrions-nous informer les clients ou ajuster les soldes?
- Viktor : Les clients ont droit à ces points, et nous avons probablement des obligations à l'égard de FLIXREWARDS aussi. On ne peut pas faire comme si de rien n'était.
- Zobair : Les gens de FLIXREWARDS nous envoient des rapports chaque mois. Je suis surpris qu'ils n'aient pas remarqué la baisse spectaculaire du nombre de points après juin. Peut-être que nous devrions demander à FLIXREWARDS de nous payer ce que nous devons à nos clients. Nous pourrions soutenir que, si FLIXREWARDS avait fait le suivi requis, la baisse ne lui aurait pas échappé.
- Stephanie : Il est temps de clore la réunion. Chris, pouvez-vous nous indiquer ce que nous devons prendre en compte, d'après ce que vous avez appris pendant la réunion?

**ANNEXE II**  
**DONNÉES SUR LES CINÉMAS**

*Pour l'exercice clos le 31 décembre 2019*

**1. Données pour 2019**

	Nombre de salles	Salles avec projection numérique 3D	Salles VHG	Nombre de spectateurs (sauf salles VHG)	Nombre de spectateurs (salles VHG)	Nombre total de spectateurs
London 1	12	6	2	518 935	105 060	623 995
London 2	9	3		456 300		456 300
London 3	12	5		472 500		472 500
London 4	7	4		295 800		295 800
Sarnia 1	6	5		254 250		254 250
Sarnia 2	6	4		215 780		215 780
Chatham	9	4		442 130		442 130
Leamington	10	6	2	406 649	87 140	493 789
St. Thomas	12	5		481 900		481 900
Tillsonburg	9	4		346 980		346 980
Woodstock	8	4		425 110		425 110
Total	100	50	4	4 316 334	192 200	4 508 534

**2. Produits moyens par spectateur**

	2019
Produits moyens tirés des salles de cinéma traditionnelles	8,75 \$
Produits moyens tirés des salles de cinéma VHG	19,70 \$

**ANNEXE III**  
**DONNÉES DE RÉFÉRENCE SECTORIELLES**

	<b>2016</b> <b>(données de</b> <b>référence)</b>	<b>2019</b> <b>(données de</b> <b>référence)</b>	<b>2016</b> <b>(données</b> <b>réelles)</b>	<b>2019</b> <b>(données</b> <b>réelles)</b>
<b>Ratios</b>				
Produits tirés des salles de cinéma par spectateur	9,10 \$	inchangé	8,67 \$	9,22 \$
Produits tirés des comptoirs alimentaires par spectateur	5,25 \$	inchangé	4,95 \$	5,25 \$
Produits tirés des salles de cinéma par cinéma (en milliers de dollars)	3 948 \$	inchangé	3 732 \$	3 778 \$
<i>Ratios de liquidité</i>				
Ratio de liquidité générale	0,67	inchangé	0,30	0,49
Ratio de liquidité relative	0,64	inchangé	0,22	0,39
<i>Ratios de solvabilité</i>				
Dette à long terme/capitaux propres	0,47	inchangé	1,39	0,47
Total de la dette/capitaux propres	1,20	inchangé	1,69	0,64
Total de la dette/actif	0,54	inchangé	0,63	0,39
<i>Ratios d'activité</i>				
Délai de rotation des stocks des comptoirs alimentaires	21	inchangé	23	21
Délai de règlement des coûts de projection	35	inchangé	33	35
<i>Rentabilité</i>				
Coûts de projection/produits tirés des salles de cinéma	52 %	inchangé	58,8 %	57 %
Coûts liés aux comptoirs alimentaires/produits tirés des comptoirs alimentaires	23 %	inchangé	25 %	23 %
Publicité, en pourcentage des produits	2 %	inchangé	1,1 %	1,3 %
Salaires et avantages sociaux, en pourcentage des produits	19 %	inchangé	18,1 %	17,3 %
Frais d'exploitation des cinémas, en pourcentage du total des produits	12 %	inchangé	12,2 %	14,3 %
Frais généraux et administratifs, en pourcentage du total des produits	6 %	inchangé	2,3 %	2,6 %
Marge d'exploitation	9 %	5 %	5,4 %	4,4 %
Marge bénéficiaire nette	6 %	4 %	3 %	3 %
Rendement de l'actif	4,7 %	5 %	4 %	4,5 %
Rendement des capitaux propres	10,4 %	7,5 %	10,8 %	7,4 %

**ANNEXE IV**  
**ÉTATS FINANCIERS PRÉPARÉS À L'INTERNE**

*Cinémas FVT Inc.*  
*État des résultats*  
*Pour l'exercice clos le 31 décembre 2019*  
*(en milliers de dollars)*

Produits	
Produits tirés des salles de cinéma traditionnelles	37 768 \$
Produits tirés des salles de cinéma VHG	3 786
Produits tirés des comptoirs alimentaires	23 670
Autres produits – jeux d'arcade	657
Autres produits – locations de salles pour fêtes d'enfants	375
	<u>66 256</u>
Charges	
Coûts de projection	23 700
Coûts liés aux comptoirs alimentaires	5 444
Publicité et promotion	831
Amortissement	5 525
Salaires et avantages sociaux	11 450
Primes des employés	400
Loyer	4 786
Frais d'exploitation des cinémas	9 480
Frais généraux et administratifs	1 710
	<u>63 326</u>
Bénéfice d'exploitation	2 930
Quote-part du résultat net de Connery's Bar and Grill	310
Frais financiers – charge d'intérêts et gains et pertes de change (montant net)	(558)
Bénéfice avant impôts	<u>2 682</u>
Impôts sur les bénéfices	(671)
Bénéfice net	<u>2 011 \$</u>
État des bénéfices non répartis	
Solde à l'ouverture de l'exercice	18 336 \$
Bénéfice net	2 011
Dividendes	(600)
	<u>19 747 \$</u>
Solde à la clôture de l'exercice	<u>19 747 \$</u>

**ANNEXE IV (suite)**  
**ÉTATS FINANCIERS PRÉPARÉS À L'INTERNE**

*Cinémas FVT Inc.*

*Bilan*

*Au 31 décembre 2019*

*(en milliers de dollars)*

**Actif**

Actif à court terme	
Trésorerie et équivalents de trésorerie	2 362 \$
Stocks des comptoirs alimentaires	313
Frais payés d'avance	285
Total de l'actif à court terme	2 960
Participation dans Connery's Bar and Grill (valeur de consolidation)	2 193
Immobilisations corporelles (montant net)	38 648
Actifs incorporels	890
Écart d'acquisition	145
<b>Total de l'actif</b>	<b>44 836 \$</b>

**Passif**

Passif à court terme	
Dettes fournisseurs et charges à payer	1 705 \$
Coûts de projection à payer	2 273
Impôts à payer	350
Primes à payer aux employés	400
Tranche à court terme de la dette à long terme	1 275
Total du passif à court terme	6 003
Dette à long terme – emprunt à terme	11 486
Total du passif	17 489

**Capitaux propres**

Capital-actions	7 600
Bénéfices non répartis	19 747
Total des capitaux propres	27 347
Total du passif et des capitaux propres	44 836 \$

**ANNEXE V**  
**RENSEIGNEMENTS SUR L'INVESTISSEMENT DANS VRT**

**Proposition d'investissement dans Virtual Reality Tech Inc. (VRT)**

- Achat d'actions ordinaires pour 2 millions \$ en contrepartie d'une participation de 10 %. Yuxuan serait propriétaire de 85 % des actions, et 5 % des actions seraient détenues par de nombreux actionnaires. VRT n'a aucune dette à l'heure actuelle.
- VRT s'attend à subir des pertes totales de 1,5 million \$ pour les cinq prochains exercices, en raison principalement des frais de recherche et de développement. Yuxuan estime que la technologie pourrait être vendue pour 100 millions \$ dans cinq ans. Il a déjà reçu des offres d'achat pour une somme inférieure de trois acheteurs potentiels.
- Dans le cadre de toute négociation de vente future, FVT aurait le droit d'acquérir la technologie en bénéficiant d'un rabais de 20 % par rapport au prix de vente normal, ce qui lui donnerait un avantage concurrentiel pour la modernisation de ses cinémas.

**ANNEXE VI**  
**RENSEIGNEMENTS SUR LES CINÉMAS DE SARNIA**

Les produits par spectateur prévus pour 2020 sont fondés sur les données réelles de 2019 et sur les modifications envisagées.

	<b>Scénario 1</b>	<b>Scénario 2</b>	<b>Scénario 3</b>
	<b>Garder les cinémas ouverts sans changer les prix</b>	<b>Réduire les prix de 15 %</b>	<b>Rénover les cinémas</b>
Produits tirés des salles de cinéma (prévision)	7,88 \$	6,70 \$	7,88 \$
Coûts de projection (à 57 %)	(4,49)	(3,82)	(4,49)
Marge sur coûts variables liée aux billets de cinéma	3,39	2,88	3,39
Plus : marge sur coûts variables liée aux comptoirs alimentaires	2,88	2,88	2,88
<b>Marge sur coûts variables totale par spectateur</b>	<b>6,27 \$</b>	<b>5,76 \$</b>	<b>6,27 \$</b>
Nombre de spectateurs (prévision)	470 030	517 033	525 000
Marge sur coûts variables totale	2 947 088 \$	2 978 110 \$	3 291 750 \$
Perte d'exploitation avant impôts	(404 612) \$	(373 590) \$	(329 950) \$
Total des flux de trésorerie annuels avant impôts	175 788 \$	186 810 \$	500 450 \$
<b>Nombre de spectateurs permettant d'atteindre le seuil de rentabilité (calculé)</b>	<b>534 561</b>	<b>585 365</b>	<b>577 624</b>

**Scénario 4 – Fermer les cinémas de Sarnia**

Composantes de l'actif net des cinémas de Sarnia

Valeur comptable de l'actif net :	
Stocks	23 000 \$
Améliorations locatives et matériel	2 451 500
Écart d'acquisition	145 000
<b>Valeur comptable nette</b>	<b>2 619 500 \$</b>

**ANNEXE VI (suite)**  
**RENSEIGNEMENTS SUR LES CINÉMAS DE SARNIA**

**Scénario 4 – Fermer les cinémas de Sarnia (suite)**

Ajout – sorties de trésorerie supplémentaires liées aux fermetures :	
Total des coûts liés aux fermetures et à la résiliation des baux (avant impôts)	609 031 \$
Indemnités de départ à verser aux employés des deux cinémas	50 000
<b>Total des sorties de trésorerie liées aux fermetures</b>	<b>659 031 \$</b>

**Notes**

- La perte d'exploitation avant impôts tient compte de la répartition des frais indirects. Les coûts fixes comprennent 310 900 \$ attribuables à la répartition des frais indirects liés au siège social. La fermeture des cinémas ne réduirait les frais indirects que de 95 000 \$.
- Les coûts de 609 031 \$ liés aux fermetures et à la résiliation des baux correspondent aux pénalités de résiliation pour les 38 mois restants aux baux, plus les coûts estimatifs de 160 000 \$ pour enlever les améliorations locatives, le matériel et les jeux.

**ANNEXE VII**  
**RENSEIGNEMENTS SUR CONNERY'S BAR AND GRILL**

1. Voici l'état des résultats le plus récent de la coentreprise (*en milliers de dollars*) :

<b>Résumé de l'état des résultats</b>	<u>2019</u>
Produits	<u>5 141 \$</u>
Charges	
Frais d'exploitation	4 140
Salaire de Fred	<u>450</u>
Bénéfice avant impôts	551
Impôts sur le bénéfice (25 %)	<u>(138)</u>
Résultat net	<u>413 \$</u>

2. Renseignements tirés de l'offre de George McCain (datée du 4 mai 2020) :

- Le prix offert est de 2,75 millions \$.
- La date de clôture de la transaction serait le 30 juin 2020.
- Le prix d'achat serait intégralement versé en espèces à la date de clôture.
- L'offre inclut tous les stocks d'aliments et de boissons, ainsi que le matériel, les tables, les chaises, la vaisselle, le linge, le matériel de cuisine et les systèmes informatiques.

3. Renseignements tirés de l'accord de coentreprise :

- Si l'une des parties souhaite vendre sa part, l'autre partie a un droit de premier refus.
- Le prix de rachat de la part de l'autre partie sera calculé ainsi :  
Résultat net annuel ajusté x multiple, où :
  - le résultat net annuel ajusté correspond au résultat net calculé d'après les plus récents états financiers annuels, auquel s'ajoute le coût après impôts du salaire de Fred moins un coût après impôts raisonnable de remplacement de Fred;
  - le multiple correspond à 1 divisé par un taux d'actualisation, celui-ci étant le taux de rendement exigé d'une entreprise de restauration à capital fermé à la date d'évaluation.
- Le prix d'achat sera payable en cinq versements annuels égaux, le premier versement étant dû au moment de la clôture de la vente.
- Si l'autre partie n'est pas en mesure de payer ce prix de rachat, le vendeur a le droit de trouver un autre acheteur. Si une autre offre est présentée, l'autre partie a le droit de déposer une offre équivalente.

**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

$$= \frac{CTd}{(d+k)} \left( \frac{2+k}{2(1+k)} \right) = \frac{CdT}{(d+k)} \left( \frac{1+0,5k}{1+k} \right)$$

**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

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

	<b>2016</b>	<b>2017</b>
Coût amortissable maximum — catégorie 10.1	30 000 \$ + taxes de vente	30 000 \$ + taxes de vente
Frais de location mensuels déductibles maximaux	800 \$ + taxes de vente	800 \$ + taxes de vente
Frais d'intérêts mensuels déductibles maximaux	300 \$	300 \$
Avantage relatif aux frais de fonctionnement — employé	26 ¢ le km d'usage personnel	25 ¢ le km d'usage personnel
Taux des allocations pour frais d'automobile non imposables		
— jusqu'à 5 000 km	54 ¢ le km	54 ¢ le km
— excédent	48 ¢ le km	48 ¢ le km

**3. TAUX D'IMPÔT FÉDÉRAL SUR LE REVENU DES PARTICULIERS****Pour 2016**

<u>Revenu imposable se situant entre</u>	<u>Impôt calculé sur le montant de base</u>	<u>Impôt sur l'excédent</u>
0 \$ et 45 282 \$	0 \$	15 %
45 283 \$ et 90 563 \$	6 792 \$	20,5 %
90 564 \$ et 140 388 \$	16 075 \$	26 %
140 389 \$ et 200 000 \$	29 029 \$	29 %
200 001 \$ et tout montant	46 316 \$	33 %

**Pour 2017**

<u>Revenu imposable se situant entre</u>	<u>Impôt calculé sur le montant de base</u>	<u>Impôt sur l'excédent</u>
0 \$ et 45 916 \$	0 \$	15 %
45 917 \$ et 91 831 \$	6 887 \$	20,5 %
91 832 \$ et 142 353 \$	16 300 \$	26 %
142 354 \$ et 202 800 \$	29 436 \$	29 %
202 801 \$ et tout montant	46 965 \$	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>2016</b>	<b>2017</b>
Montant personnel de base	11 474 \$	11 635 \$
Montant pour époux ou conjoint de fait ou montant pour une personne à charge admissible	11 474	11 635
Montant en raison de l'âge — 65 ans ou plus à la fin de l'année	7 125	7 225
Limite du revenu net pour le crédit en fonction de l'âge	35 927	36 430
Montant canadien pour emploi	1 161	1 178
Montant pour personnes handicapées	8 001	8 113
Personnes à charge âgées de 18 ans ou plus et ayant une déficience	6 788	6 883
Limite du revenu net pour personnes à charge âgées de 18 ans ou plus et ayant une déficience	6 807	6 902
Crédit d'impôt pour frais d'adoption	15 453	15 670

Autres montants indexés :

	<b>2016</b>	<b>2017</b>
Crédit d'impôt pour frais médicaux (excédant 3 % du revenu net)	2 237 \$	2 268 \$
Plafond annuel CELI	5 500	5 500
Plafond REER	25 370	26 010
Exonération cumulative des gains en capital (sur les actions admissibles de petites entreprises)	824 176	835 716

**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> juil. – 30 sept.</u>	<u>1<sup>er</sup> oct. – 31 déc.</u>
2017	1	1	1	
2016	1	1	1	1
2015	1	1	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 immeubles excepté ceux ci-dessous
Catégorie 1.....	6 %	pour les immeubles non résidentiels acquis après le 18 mars 2007 en vue d'être utilisés pour la première fois
Catégorie 1.....	10 %	pour les immeubles servant à la fabrication ou à la transformation acquis après le 18 mars 2007 en vue d'être utilisés pour la première fois
Catégorie 8.....	20 %	
Catégorie 10.....	30 %	
Catégorie 10.1.....	30 %	
Catégorie 12.....	100 %	
Catégorie 13.....		durée initiale du bail plus une période de renouvellement (minimum 5 ans et maximum 40 ans)
Catégorie 14.....		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 %	