

N° DU CANDIDAT EFC :

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

Examen final commun Le 15 septembre 2017 – Jour 3

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 – Le présent cahier

Étude de cas n° 1 (90 minutes)

Étude de cas n° 2 (80 minutes)

Étude de cas n° 3 (70 minutes)

Cahier n° 2 – Feuilles pour les notes au brouillon

Les durées mentionnées plus haut sont données à titre indicatif. Il appartient aux candidats de répartir leur temps adéquatement.

Vous devez répondre dans Securexam. Vous y trouverez deux onglets pour chaque étude de cas : Réponse et Feuille de calcul. Assurez-vous d'inscrire votre réponse dans les bons onglets. 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. 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.

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.

Des feuilles pour les notes au brouillon sont fournies dans un cahier distinct. Les notes au brouillon et les annotations faites dans le ou les cahiers d'examen ne seront pas évaluées.

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 n° 1**(Temps suggéré : 90 minutes)**

Quand une de leurs amies a quitté son emploi pour s'occuper de sa mère, Victoria et Isaac Green ont décidé de fonder un centre de jour pour aînés, à but lucratif, dont la mission est la suivante : « offrir aux aînés en manque d'autonomie un endroit sûr et stimulant, améliorer leur qualité de vie et alléger la tâche de leurs aidants ». Les Green ont constitué en société Elder Care Centre and Spa inc. (ECCS) en 2015, et ils ont passé l'année à se préparer et à acquérir des immobilisations. Le centre était prêt en décembre 2015 et a ouvert ses portes le 1^{er} janvier 2016.

Au début de janvier 2017, ECCS a obtenu de sa banque un emprunt de 100 000 \$ portant intérêt au taux annuel de 4 % payable annuellement, le capital étant remboursable en 2020. La banque exige une copie des états financiers de fin d'exercice de 2016 d'ECCS préparés selon les NCECF et ayant fait l'objet d'une mission d'examen effectuée par un CPA. Elle n'a pas besoin des états financiers de 2015.

Nous sommes le 20 janvier 2017. Vous, CPA, êtes le chef de mission pour l'examen de la première année d'exploitation d'ECCS, terminée le 31 décembre 2016. La lettre de mission a été signée, et vous avez reçu des renseignements généraux sur ECCS (Annexe I) ainsi que le projet d'états financiers (Annexe II). David, votre directeur, vous demande de préparer un mémo de planification analysant certains des éléments généraux à considérer pour la mission d'examen. Votre mémo doit traiter des aspects importants de l'entreprise sur lesquels l'équipe de mission doit se concentrer, du seuil de signification et des procédures d'examen précises qui seront pertinentes dans le cadre de la mission.

David dit que les documents comptables sont fiables, mais qu'on s'interroge sur le traitement comptable des contributions provenant du sociofinancement; il veut que vous analysiez cette question.

David ajoute que les Green veulent de l'aide pour calculer le revenu net d'ECCS aux fins de sa déclaration de revenus de 2016. ECCS a produit une déclaration pour 2015, mais elle avait choisi de ne pas demander de DPA pour cette période, pendant laquelle elle n'était pas en exploitation.

En outre, David vous demande de préparer une prévision des flux de trésorerie avant impôts pour trois exercices. Les Green aimeraient aussi que vous traitiez des indicateurs de performance à utiliser pour établir dans quelle mesure ECCS respecte sa mission et ses valeurs.

ANNEXE I

RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX SUR ECCS

ECCS est ouvert environ 260 jours par année. Tous les clients ont accès à la bibliothèque, à la salle de jeux, au jardin, au cinéma, à la salle de bricolage, à la salle de repos et au bistrot, où on sert un dîner chaque jour. Certaines salles sont beaucoup plus fréquentées que d'autres. Des services de spa sont offerts moyennant un supplément. Il y a toujours une infirmière sur place.

Actuellement, ECCS peut accueillir 30 clients par jour; 20 places sont réservées aux 20 clients membres, qui ont souscrit un abonnement annuel de 1 000 \$ par mois (payés le premier jour du mois), et 10 places à 50 \$ par jour (payés le jour de la visite) sont disponibles pour des clients occasionnels.

Les Green tiennent à offrir une solution abordable aux travailleurs de la classe moyenne, à assurer le bien-être des aînés et à conserver la confiance des aidants. ECCS considère qu'il est important de pouvoir accueillir non seulement les clients qui ont besoin d'aide au quotidien, mais aussi ceux qui ont des besoins ponctuels. Les droits qu'exige ECCS sont moins élevés que ceux de services à domicile comparables. Ils sont aussi inférieurs à ceux des résidences pour aînés et des foyers de soins de longue durée.

ANNEXE II
PROJET D'ÉTATS FINANCIERS

Elder Care Centre and Spa inc.
État des résultats
Pour l'exercice terminé le 31 décembre 2016

	Note	
Produits		
Frais payés par les clients membres	1	240 000 \$
Frais payés par les clients occasionnels	2	78 000
Services de spa	3	96 000
Subvention	4	60 000
Sociofinancement	5	65 000
		539 000
Charges d'exploitation		
Publicité et promotion	6	16 000
Amortissement		30 000
Aliments et boissons	7	57 600
Assurance		20 200
Intérêts sur emprunt auprès d'une amie	5	6 000
Intérêts sur emprunt hypothécaire	5	8 700
Salaires		
Propriétaires		100 000
Infirmière		50 000
Personnel du spa	8	52 000
Personnel à temps partiel	9	71 000
Fournitures		4 650
Services publics et impôts fonciers	10	23 400
		439 550
Bénéfice avant impôts		99 450 \$

ANNEXE II (suite)
PROJET D'ÉTATS FINANCIERS

Elder Care Centre and Spa inc.
Bilan
Au 31 décembre 2016

Actif	<u>Note</u>	
Trésorerie		49 850 \$
Stock d'aliments et de boissons		1 200
Stock de fournitures		2 500
Charges payées d'avance		6 300
Immobilisations corporelles, net	5	<u>570 000</u>
Total de l'actif		<u><u>629 850 \$</u></u>
Passif et capitaux propres		
Passif		
Comptes fournisseurs et charges à payer		22 000 \$
Produits reportés	5	20 000
Emprunt auprès d'une amie	5	200 000
Emprunt hypothécaire	5	<u>278 400</u>
		<u>520 400</u>
Capitaux propres		
Capital-actions ordinaires	5	10 000
Bénéfices non répartis		<u>99 450</u>
		<u>109 450</u>
Total du passif et des capitaux propres		<u><u>629 850 \$</u></u>

ANNEXE II (suite)
PROJET D'ÉTATS FINANCIERS

Elder Care Centre and Spa inc.
Notes afférentes au projet d'états financiers

1. Les 20 abonnements annuels à temps plein ont tous été vendus sur-le-champ. ECCS vient d'entreprendre des rénovations, devant être achevées en décembre 2017, dont le coût total s'élèvera à 100 000 \$. Ces rénovations feront passer à 25 le nombre de places pour membres à temps plein, et on prévoit que leur durée d'utilité sera de 20 ans.
2. Les places pour clients occasionnels ont été utilisées à environ 60 % en 2016, et on s'attend à ce qu'elles le soient à 80 % à partir de 2017. Les rénovations feront passer à 15 le nombre de places pour clients occasionnels.
3. Les frais d'utilisation des services de spa sont de 80 \$ l'heure. L'utilisation de ces services devrait croître de 3 % par année à l'avenir.
4. ECCS a obtenu du gouvernement provincial une subvention d'exploitation de cinq ans, qui comporte certaines conditions (Annexe III). Les Green voudraient savoir si ECCS devra rembourser, en tout ou en partie, le montant reçu pour 2016 et si des montants reçus ultérieurement pourraient devoir être remboursés.
5. En 2015, des coûts de 600 000 \$ ont été engagés : 150 000 \$ pour le terrain, 405 000 \$ pour le bâtiment, 25 000 \$ pour le matériel et 20 000 \$ pour le mobilier.

ECCS a eu recours à différentes sources pour financer ces coûts :

- Au moment de la constitution en société, les Green ont fait un apport de 10 000 \$ au total en échange de 1 000 actions ordinaires de catégorie A.
- Une amie de Victoria a consenti un prêt de 200 000 \$ à la société. Le taux d'intérêt annuel est de 3 %, et le capital et les intérêts cumulés doivent être remboursés le 31 décembre 2025, comme le prévoit la convention de prêt.
- ECCS a contracté auprès de sa banque un emprunt hypothécaire de 305 000 \$ à un taux d'intérêt fixe de 3 % pour le terrain et le bâtiment. Les versements hypothécaires sont les suivants pour les quatre premières années :

Année	Versements de capital	Versements d'intérêts	Total des versements
2016	26 600 \$	8 700 \$	35 300 \$
2017	27 400 \$	7 900 \$	35 300 \$
2018	28 200 \$	7 100 \$	35 300 \$
2019	29 100 \$	6 200 \$	35 300 \$

ANNEXE II (suite)
PROJET D'ÉTATS FINANCIERS

Elder Care Centre and Spa inc.
Notes afférentes au projet d'états financiers

- Au début de 2016, une campagne de sociofinancement ponctuelle a connu un franc succès, rapportant 85 000 \$. Les contributions pouvaient prendre deux formes :

Contribution	Avantage reçu par le contributeur	Total des fonds amassés
20 \$	Aucun	45 000 \$
200 \$	Coupon donnant droit à une visite d'une heure au spa, d'une valeur de 80 \$	40 000 \$

- Les contributions de 20 \$ ont été comptabilisées directement dans les produits du sociofinancement au moment de leur réception.
 - Les contributions de 200 \$ ont été entièrement comptabilisées à titre de produits reportés au moment de leur réception. La moitié des 200 coupons initialement remis aux contributeurs ont été utilisés jusqu'ici, et le montant correspondant a été transféré aux produits tirés du sociofinancement pendant l'exercice.
6. Ce montant comprend une contribution de 2 500 \$ à un parti politique, des frais de repas et de représentation de 1 500 \$, et des frais d'adhésion à un club de golf de 500 \$. Pour les exercices futurs, ECCS prévoit dépenser la moitié du montant de 2016 en publicité et en promotion.
 7. Les aliments et boissons sont utilisés dans les dîners servis quotidiennement aux clients.
 8. Les employés qui travaillent au spa sont payés 40 \$ l'heure.
 9. On prévoit que, après les rénovations, le total des « Salaires – Personnel à temps partiel » augmentera de 25 % en 2018 et qu'il sera stable par la suite.
 10. On prévoit que, après les rénovations, le total des « Services publics et impôts fonciers » augmentera de 15 % en 2018 et qu'il sera stable par la suite.

ANNEXE III
EXTRAITS DE L'ACCORD DE SUBVENTION CONCLU
AVEC LE GOUVERNEMENT PROVINCIAL

- À partir du 1^{er} janvier 2016, ECCS recevra 60 000 \$ par année, pendant cinq ans. Cette subvention annuelle est destinée au financement des activités et non à l'acquisition d'immobilisations; autrement dit, elle a pour objet de fournir des liquidités à ECCS pendant sa phase de démarrage.
- Si ECCS n'a pas besoin de la subvention pour poursuivre ses activités, elle devra en rembourser une partie. Par conséquent, chaque année, ECCS devra rembourser le pourcentage indiqué (colonne B) de la subvention de l'année en cause pour chacun des plafonds établis (colonne A) qu'elle dépassera, jusqu'à concurrence de 100 % de la subvention :

Colonne A Plafond établi	Colonne B Remboursement exigé
Si le total des produits et des autres revenus, excluant la subvention, dépasse 500 000 \$.	30 %
Si le bénéfice avant impôts, excluant la subvention et les salaires des propriétaires, dépasse 160 000 \$.	40 %
Si les dépenses en immobilisations dépassent 20 000 \$.	30 %

- Tout remboursement exigible doit être effectué au plus tard le 15 avril de l'année suivante.

Étude de cas n° 2**(Temps suggéré : 80 minutes)**

Roxanne Kalpert, l'une de vos clientes de longue date en fiscalité, est mariée et mère de deux garçons âgés de deux et de quatre ans. Elle travaille à domicile, où elle met en ligne, sur un site d'hébergement, des vidéos dans lesquelles elle donne son avis sur des articles pour bébés, comme des poussettes et des lits, et montre les caractéristiques de diverses marques. L'entreprise de Roxanne n'est pas constituée en société par actions. Roxanne tire ses revenus de publicités, qui sont diffusées avant ses vidéos. Elle cible les nouveaux parents, surtout ceux de la génération Y, qui font souvent beaucoup de recherches en ligne avant d'acheter des articles importants pour leurs enfants.

Roxanne sait qu'il peut être difficile d'être parent pour la première fois et croit que son travail facilite la vie des gens. Même si elle n'a pas de formation en affaires, elle a réussi à faire croître considérablement son entreprise tout en échangeant avec d'autres parents et en réalisant son objectif de les aider à choisir les articles qui répondent le mieux à leurs besoins. Elle peut maintenant gagner sa vie en faisant ce qui lui plaît. De nouvelles occasions lui ont été offertes récemment, et elle doit déterminer si elle devrait les saisir.

Nous sommes le 1^{er} février 2017. Vous, CPA, êtes un professionnel exerçant seul. Vous rencontrez Roxanne à sa demande.

« CPA, j'avais hâte de vous voir! Il s'est passé tellement de choses que ce n'est pas seulement pour mes impôts que j'ai besoin d'aide cette fois-ci. D'abord, même si j'adore aider les parents, j'ai toujours voulu écrire un livre. J'ai proposé à un éditeur l'idée d'un livre humoristique sur ma vie de mère de deux garçons, et il a accepté de le publier! À mon avis, ce serait une bonne occasion de faire connaître mon nom et de populariser ma chaîne de vidéos. Je dois choisir entre publier un livre imprimé ou un livre numérique. Je ne peux pas faire les deux. L'éditeur m'a fourni des renseignements sur chaque possibilité (Annexe I). Pouvez-vous me dire laquelle semble la plus rentable? Y a-t-il d'autres facteurs décisionnels dont je devrais tenir compte pour choisir entre un livre imprimé ou un livre numérique?

« Cette année, au Salon du bébé, j'ai revu John, un homme d'affaires désireux d'investir dans ma chaîne. John commercialise sa propre gamme d'articles pour bébés, comme des biberons et des gobelets. Nous avons eu de vives discussions par le passé. Par exemple, John pense que beaucoup de rappels d'articles pour bébés sont inutiles et découlent d'une mauvaise utilisation. Pour ma part, j'ai la ferme conviction qu'il faut protéger les bébés même si le danger est minime. Reste que John a une longue expérience en affaires. Il est prêt à investir 200 000 \$ contre 40 % du bénéfice de ma chaîne. Pouvez-vous me dire si ce prix est équitable? Voici mes informations financières pour 2016 (Annexe II), ainsi que des renseignements sur le secteur (Annexe III).

« Je crains que ces nouvelles initiatives m'éloignent de mes objectifs initiaux, de mes valeurs et des raisons pour lesquelles j'ai fondé ma chaîne de vidéos. Tout se passe si vite. Je souhaite connaître les autres facteurs dont je devrais tenir compte, selon vous, pour décider si je devrais aller de l'avant avec mon projet de livre et si je devrais accepter l'offre d'investissement de John.

« Enfin, il y a mes impôts. La semaine dernière, j'ai reçu une lettre de l'Agence du revenu du Canada m'avisant que ma déclaration fiscale personnelle de 2015 serait vérifiée. Qu'est-ce qui peut bien préoccuper l'Agence? Pouvez-vous me donner des exemples de procédures précises qu'elle est susceptible d'appliquer? J'aimerais aussi que vous estimiez mon impôt fédéral à payer pour 2016.

« En passant, mon mari vient d'accepter un emploi pour une période d'un an aux États-Unis à compter de juin 2017. Les garçons et moi ne déménagerons pas avec lui, et il prévoit revenir au Canada à la fin de l'année. Pouvez-vous m'expliquer certains des facteurs qui auront une incidence sur la détermination de son statut de résidence aux fins du régime fiscal canadien? Je voudrais aussi savoir comment les revenus qu'il gagne aux États-Unis seront imposés au Canada. »

ANNEXE I

RENSEIGNEMENTS SUR LES FORMATS POSSIBLES POUR LE LIVRE

Livre imprimé

- Le prix de détail est fixé à 25 \$ l'unité. À ce prix, on estime que les ventes atteindront 40 000 exemplaires, soit le nombre de livres qui seraient imprimés pour la première édition.
- Les coûts rattachés à la première édition seront les suivants :
 - 50 % du prix de détail ira aux détaillants;
 - 7 \$ par exemplaire iront à l'éditeur pour couvrir ses frais généraux, de marketing et autres;
 - les coûts de marketing comprennent l'organisation de séances facultatives de dédicace dans différentes villes.
 - une somme fixe de 12 000 \$ ira au distributeur, qui traite avec les détaillants;
 - une somme fixe de 3 000 \$, ainsi qu'un supplément de 2 \$ par exemplaire, ira à l'imprimeur pour couvrir respectivement la composition et l'impression;
- Certains des coûts fixes seront engagés à nouveau s'il y a une deuxième édition.

Livre numérique

- Le prix des livres numériques est généralement fixé à 40 % du prix du livre imprimé équivalent pour générer le même volume de ventes. Comme les lecteurs ne peuvent pas aisément se prêter entre eux des livres numériques, ils ne sont pas prêts à payer autant. Toutefois, l'éditeur a dit que je pourrais fixer le prix de mon choix. D'après son expérience, il est possible de vendre 20 000 exemplaires de plus si je fixe le prix à 30 % du prix du livre imprimé. Quelle serait l'incidence des différents prix sur le bénéfice global que je tirerais de la vente de livres?
- Les coûts seront les suivants :
 - 55 % du prix de détail ira à l'éditeur, qui se charge aussi des ventes et de la distribution;
 - 1 \$ par exemplaire ira à la Commission des médias électroniques comme droit de licence;
 - des honoraires fixes de 20 000 \$ iront au programmeur chargé de rendre le contenu du livre compatible avec les différentes plateformes de livres numériques.

L'éditeur m'a expliqué que, même si les coûts fixes sont plus élevés pour le livre numérique, les coûts variables sont moindres, car il n'est pas nécessaire d'abattre des arbres pour l'imprimer. Aussi, il est beaucoup plus facile d'apporter des changements à un livre numérique après sa publication, parce qu'il n'y a pas de nouvelles éditions à imprimer. Si j'opte pour le livre numérique, il est prêt à me faire de la publicité gratuitement sur son site Web. Il m'a dit que le livre numérique me donnerait beaucoup de visibilité parce que ce format gagne en popularité, surtout auprès des jeunes. Par contre, si je choisis le livre imprimé, la distribution sera relativement facile parce que l'éditeur est bien établi et que tous ses canaux de distribution sont déjà en place.

ANNEXE II INFORMATIONS FINANCIÈRES POUR 2016

- En 2016, les produits étaient de 270 000 \$. Ils provenaient entièrement des publicités diffusées sur ma chaîne avant les vidéos et étaient directement liés au nombre de visionnements des vidéos. L'année a été exceptionnelle : l'une de mes vidéos — où mes fils dansent sur une chanson populaire — est devenue virale et a été vue 10 millions de fois. Comme ma chaîne n'a que 90 000 abonnés, j'ai été très surprise. Je doute que les produits de la publicité puissent de nouveau être aussi élevés, car les vidéos virales sont très rares.

- Les charges pour l'exercice ont été les suivantes :
 - 53 000 \$ – Participation au Salon du bébé, auquel je me rends depuis plusieurs années. Comme le salon se tenait à New York en 2016, j'ai payé les frais de déplacement de mes parents et de mes beaux-parents pour que nous profitions de l'occasion pour prendre des vacances somptueuses. Si j'avais voyagé seule, mes frais n'auraient été que de 3 000 \$.
 - 12 500 \$ – Achat de nouveau matériel pour améliorer la qualité des vidéos et faciliter le montage. J'ai aussi acheté une caméra en 2015 pour 3 500 \$. Selon le site Web de l'Agence du revenu du Canada, ce sont des biens de catégorie 8.
 - 28 500 \$ – Paiement à un monteur vidéo que j'ai engagé en avril 2016. Ses services m'ont permis d'améliorer la qualité de mes vidéos, ce qui, à mon avis, a contribué à la hausse du nombre d'abonnés. Je prévois continuer à faire appel à ce monteur à l'avenir.
 - 10 000 \$ – Paiement à un assistant à temps partiel qui m'aide pour le classement et d'autres tâches administratives.
 - 6 000 \$ – Frais de bureau à domicile, y compris la partie des intérêts sur l'emprunt hypothécaire et des frais de services publics attribuable au bureau à domicile.
 - 8 000 \$ – Frais liés à mon automobile personnelle, sur laquelle j'ai fait peindre le logo de ma chaîne. La peinture a coûté 1 000 \$ et les autres frais sont liés à la location, à l'essence et à l'entretien. Toutes mes vidéos sont enregistrées chez moi, mais, comme je fais sans cesse la promotion de ma chaîne, je considère que ces frais sont des frais de publicité.

ANNEXE III
RENSEIGNEMENTS SUR LE SECTEUR DES VIDÉOS EN LIGNE

En moyenne, une vidéo en ligne rapporte 0,007 \$ par visionnement en revenus publicitaires.

- L'évaluation d'une chaîne de vidéos se fait habituellement selon l'une des deux méthodes suivantes :
 - multiple du BAIIA – 5 fois le bénéfice avant intérêts, impôts et amortissements;
 - valeur par abonné – 4 \$ par abonné.

- Le directeur général d'une chaîne de vidéos peut généralement gagner environ 75 000 \$ par année. Il gère les tournages et le montage, répond aux commentaires des abonnés et mène des recherches pour trouver du contenu en vue de la production de nouvelles vidéos.

Étude de cas n° 3**(Temps suggéré : 70 minutes)**

World Wide Windows inc. (W3) est un fabricant de fenêtres de bois sur mesure établi à Toronto qui cible le marché de la rénovation résidentielle (Annexe I). La société a été fondée il y a 10 ans par William, maître artisan et unique actionnaire. Son fils Eli et sa fille Beth l'aident à gérer l'exploitation de W3. Des renseignements généraux sur W3 se trouvent à l'Annexe II, et certaines informations financières sont présentées à l'Annexe III.

Grâce à la réputation de qualité qu'ont ses produits, W3 a connu une croissance rapide. Les ventes ont été solides au cours des dernières années, et la société peine à répondre à la demande. Toutes les divisions fonctionnent au maximum de leur capacité.

Nous sommes le 3 février 2018. Vous, CPA, êtes un consultant externe récemment engagé par William. Devant la croissance soutenue de W3, William veut mieux comprendre les facteurs qui ont une incidence sur la rentabilité de la société, notamment les forces et faiblesses de celle-ci ainsi que les possibilités et les menaces que présente son environnement externe. Il se demande quels sont les facteurs les plus importants pour assurer le succès à long terme de W3.

Récemment, la division de Beth a connu une faible performance. William vous remet des informations sur les écarts pour les deux divisions (Annexe IV). Il aimerait que vous lui expliquiez la source des écarts importants, car il ne comprend pas pourquoi l'une des divisions obtient de bons résultats et l'autre, non.

William veut aussi que vous effectuiez une analyse pour déterminer si le centre de responsabilité actuel de chaque division et la politique de fixation des prix de cession interne sont appropriés.

De plus, il vous demande d'évaluer la performance financière actuelle de W3 au moyen d'une analyse des ratios, car il ne sait pas trop comment sa société s'en tire sur le plan financier.

Enfin, Beth envisage l'acquisition de nouveau matériel d'installation automatisé pour améliorer la performance de sa division, et William veut que vous lui donniez votre avis sur cette proposition (Annexe V), sans tenir compte des incidences en matière d'impôt et de présentation de l'information financière pour le moment.

ANNEXE I MARCHÉ CANADIEN DE LA RÉNOVATION RÉSIDENIELLE

En raison de la faiblesse des taux d'intérêt, dont on ne prévoit pas de hausse à court terme, les ventes d'habitations restent très fortes. Ce facteur, ainsi que le grand nombre de propriétaires d'une première habitation, a stimulé le marché de la rénovation résidentielle. La rénovation est devenue le segment à la croissance la plus rapide dans le secteur de l'investissement résidentiel, et on s'attend à ce que ce dynamisme se maintienne.

Toutefois, la concurrence sur le marché de la rénovation résidentielle s'est elle aussi intensifiée, les barrières à l'entrée étant mineures. Pour que le taux de satisfaction de la clientèle soit élevé, il est essentiel que les commandes soient livrées à temps et que la qualité des produits soit irréprochable. Pour assurer son succès, la société doit contrôler ses coûts en assurant l'efficacité de son exploitation, ce qui est particulièrement important vu la récente augmentation du prix du bois.

Bien que le secteur dans lequel évolue W3 comprenne plusieurs grandes entreprises, on y trouve aussi beaucoup de PME comme W3. Tous les acteurs du secteur ont recours à des processus de production semblables.

Voici la moyenne annuelle des indicateurs de performance du secteur dans lequel évolue W3 :

Ratio du fonds de roulement	1,5
Ratio dettes/capitaux propres	0,9
Taux de rotation des stocks	17 fois
Marge bénéficiaire nette	4 %
Rendement des capitaux propres	10 %

ANNEXE II RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX SUR W3

William est président de W3; Eli et Beth relèvent directement de lui.

Eli dirige la division Fabrication, qui est gérée comme un centre de coûts. La fabrication exige la coupe sur mesure de divers types de bois selon des spécifications précises. Les pièces de bois sont ensuite collées et clouées ensemble avant qu'on y appose le vitrage. L'approvisionnement en produits du bois, principal matériau utilisé par cette division, est de plus en plus difficile en raison de la demande provenant du secteur de la construction. Eli a été bien content, au début de 2017, de trouver un nouveau fournisseur qui offrait le bois à bien meilleur prix. Comme la qualité du bois est moins bonne, la quantité mise au rebut a augmenté, mais cet inconvénient a été plus que compensé par les économies découlant du prix plus avantageux. De plus, les coûts de main-d'œuvre engagés pour les scieurs ont augmenté ces dernières années, en raison d'une pénurie d'ouvriers qualifiés. Dans le but de comprimer les coûts, Eli a récemment embauché des ouvriers non spécialisés qui ont besoin d'une formation plus poussée.

Beth dirige la division Installation, qui est gérée comme un centre de profit. Sa division est responsable du transport des fenêtres jusqu'aux chantiers et de leur installation. En 2017, l'installation des fenêtres a été plus difficile, car les cadres se fendaient. Par conséquent, les ouvriers ont dû utiliser une plus grande quantité de matières et font, souvent, faire des heures supplémentaires pour respecter les échéances convenues.

Actuellement, la division Fabrication cède toutes ses fenêtres à la division Installation et ne vend aucun de ses produits à l'externe. De même, la division Installation s'approvisionne exclusivement auprès la division Fabrication. Le prix de cession interne correspond au coût réel des fenêtres fabriquées.

Les ratios de W3 étaient les suivants en 2016 et en 2015 :

	2016	2015
Ratio du fonds de roulement	4,8	4,8
Ratio dettes/capitaux propres	0,62	0,65
Taux de rotation des stocks	21	20
Marge bénéficiaire nette	5 %	4 %
Rendement des capitaux propres	11 %	8 %

ANNEXE III
INFORMATIONS FINANCIÈRES NON AUDITÉES DE W3 (EXTRAITS)

	<u>Au</u> <u>31 décembre 2017</u>
Trésorerie	1 334 911 \$
Comptes clients	132 000
Stocks (note 1)	880 000
Matériel (net)	3 897 234
Bâtiments (net)	<u>9 823 178</u>
 Total de l'actif	 <u><u>16 067 323 \$</u></u>
 Comptes fournisseurs	 121 000 \$
Ligne de crédit (note 2)	330 000
Dette à long terme (note 2)	6 050 000
Capitaux propres (note 3)	<u>9 566 323</u>
 Total du passif et des capitaux propres	 <u><u>16 067 323 \$</u></u>
	 <u>Exercice clos le</u> <u>31 décembre 2017</u>
 Produits	 22 000 000 \$
Coût des produits vendus (note 4)	16 500 000
Autres charges	<u>4 279 045</u>
 Bénéfice net	 <u><u>1 220 955 \$</u></u>

Notes

1. Le stock d'ouverture de 2017 se chiffrait à 704 000 \$.
2. W3 ne peut pas contracter d'autres emprunts sans d'abord obtenir l'approbation de la banque.
3. Les capitaux propres d'ouverture de 2017 se chiffraient à 8 345 368 \$.
4. Comme la fabrication des fenêtres ne commence qu'après la réception d'une commande, le nombre d'unités vendues correspond au nombre d'unités fabriquées.

ANNEXE IV
INFORMATIONS RELATIVES AUX ÉCARTS SUR COÛTS EN 2017

W3 applique la méthode du coût standard. Voici les écarts sur coûts entre les coûts standard et les coûts réels pour chaque division en 2017 :

	Fabrication (en \$) Écart favorable (défavorable)	Installation (en \$) Écart favorable (défavorable)
Écart sur coût des matières premières	268 800	90 816
Écart sur quantité de matières premières	(179 200)	(120 064)
Écart sur taux de main-d'œuvre directe	627 648	(105 141)
Écart sur temps de main-d'œuvre directe	(624 732)	(50 877)
Écart sur coûts indirects variables	(501)	(1 463)
Écart sur coûts indirects fixes	(1 199)	1 443
Total des écarts sur coûts des divisions	90 816	(185 286)

ANNEXE V
ACQUISITION DE NOUVEAU MATÉRIEL

W3 utilise du matériel spécialisé pour retirer les anciennes fenêtres et installer les nouvelles.

Si elle l'achète, le nouveau matériel lui coûtera 1,5 million \$. Sa durée de vie prévue est de 12 ans, et sa valeur de récupération sera de 60 000 \$ au terme de ce délai. Beth estime que les entrées de trésorerie nettes différentielles découlant de l'utilisation du nouveau matériel seraient d'environ 265 000 \$ par année avant impôts. Le coût moyen pondéré du capital de W3 est de 12 %.

Le fournisseur du nouveau matériel offre trois possibilités à W3 : a) acheter le matériel au comptant; b) acheter le matériel à crédit sur une période de 12 ans, auquel cas elle devra verser au fournisseur des remboursements de 150 000 \$ par année; c) louer le matériel pour 250 000 \$ par année. Le contrat de location serait d'une durée d'un an avec option de renouvellement, aux mêmes conditions, pour d'autres périodes d'un an. Si W3 choisit la location, l'entretien et les réparations du matériel seront inclus sans frais supplémentaires.

Fin de l'examen

TABLEAU DE RÉFÉRENCE – EXAMEN FINAL COMMUN DES CPA**1. VALEUR ACTUALISÉE DES ÉCONOMIES D'IMPÔTS POUR LES ACTIFS AMORTISSABLES**

Valeur actualisée de l'économie d'impôts résultant de la déduction pour amortissement d'un nouvel actif

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

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

	2016	2017
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 :

	2016	2017
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 :

	2016	2017
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^{er} janv. – 31 mars</u>	<u>1^{er} avr. – 30 juin</u>	<u>1^{er} juil. – 30 sept.</u>	<u>1^{er} 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 %	

(PAGE VIERGE)