

N° DU CANDIDAT EFC :

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

**Examen final commun
Le 15 septembre 2021
Épreuve du Jour 3
(Cahier n° 1 – Études de cas)**

Durée totale de l'examen : 4 heures

On trouvera d'autres renseignements sur l'examen à la page suivante.

INSTRUCTIONS GÉNÉRALES AVANT L'EXAMEN

1. Inscrivez les sept chiffres de votre numéro de candidat sur les cahiers. Les cahiers (ou les feuilles de réponse, selon les instructions données) doivent être remis avant que vous ne quittiez 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;
- 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 CPA Canada de toute situation où il existe un risque sérieux que l'intégrité de l'examen soit compromise.

J'affirme avoir eu l'occasion de lire les *Règlements d'examen CPA*, et j'accepte toutes les conditions qui y sont énoncées.

De plus, il est entendu que le non-respect de la présente déclaration entraînera l'invalidation de mes résultats, et que je pourrais me voir interdire de me présenter aux examens ultérieurs, être expulsé des rangs de la profession et être poursuivi en justice.

NOM DU CANDIDAT (en lettres moulées)

SIGNATURE

Renseignements sur l'examen

L'examen est constitué de ce qui suit :

Cahier n° 1 – (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 ci-dessus sont données à titre indicatif. Il appartient aux candidats de répartir leur temps adéquatement.

Vous devez répondre à l'aide du logiciel fourni. Vous y trouverez une application de traitement de texte et un tableur. Assurez-vous d'indiquer le numéro de l'étude de cas pour chacune de vos réponses dans l'application de traitement de texte et le tableur. Veuillez rédiger le corps de votre réponse à l'aide du traitement de texte et n'utiliser le tableur que pour les calculs à l'appui de votre réponse (**Feuille 1**). Vous devez expliquer clairement vos calculs.

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

Des feuilles pour les notes au brouillon sont fournies dans un cahier distinct. 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 *Folio Views*. *Folio Views* contient les normes en vigueur et les lois fiscales quasi adoptées au 31 décembre 2020.

La formule de calcul de la valeur actualisée des économies d'impôts et d'autres renseignements fiscaux pertinents sont présentés à la fin du présent cahier.

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

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

© 2021 Comptables professionnels agréés du Canada. Tous droits réservés.

Examen final commun, septembre 2021

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

Étude de cas n° 1**(Temps suggéré : 90 minutes)**

Adam et Elizabeth Moon, couple marié de jeunes sexagénaires, sont propriétaires de deux entreprises : FenceCo, qui est une entreprise de fabrication et d'installation de clôtures leur appartenant à parts égales depuis sa constitution en société (Annexe I), et ABC Feeder inc. (ABC), qui produit des aliments pour animaux de ferme et revend des aliments produits par des tiers. Elizabeth a fondé ABC il y a 18 ans en investissant 40 000 \$ dans l'entreprise en contrepartie d'actions ordinaires. En 2016, elle a vendu la moitié de ses actions d'ABC à Adam. Adam et Elizabeth siègent au Conseil d'administration des deux entreprises, et ils n'interviennent pas dans les activités quotidiennes de celles-ci.

Nous sommes le 21 mars 2021. Vous, CPA, êtes un professionnel exerçant seul. Adam et Elizabeth font appel à vous pour obtenir des conseils en fiscalité et en gestion.

Elizabeth vous demande de préparer une analyse quantitative et qualitative d'un modèle supplémentaire de génération de produits qu'elle envisage pour FenceCo et de lui recommander une ligne de conduite (Annexe II).

Ayant décidé de vendre leurs actions d'ABC, Adam et Elizabeth vous demandent d'évaluer l'entreprise en fonction du bénéfice net normalisé, en appliquant le multiple sectoriel standard de cinq. Elizabeth vous a remis un extrait des états financiers de fin d'exercice d'ABC ainsi que les notes (Annexe III). Adam et Elizabeth vous demandent de calculer l'impôt à payer sur la vente de leurs actions, en utilisant le prix de vente que vous recommanderez et en supposant que les actions sont des actions admissibles de petite entreprise (AAPE).

Le couple souhaite obtenir des conseils sur les types de placement qu'il envisage pour investir le produit de la vente (Annexe IV). Ils vous demandent de formuler une recommandation, d'expliquer votre choix et d'analyser les incidences fiscales de chacun des types de placement possibles.

Enfin, certains directeurs croient fermement que FenceCo devrait se lancer sur le marché américain en appliquant son modèle d'affaires existant, et ils ont suggéré un plan d'action (Annexe V). Elizabeth se demande si cette expansion serait compatible avec les objectifs stratégiques de FenceCo.

ANNEXE I INFORMATIONS SUR FENCECO

FenceCo exerce ses activités dans les quatre plus grandes villes du Canada. Elle mesure son volume de ventes en pieds de clôture installés et, selon son standard, un poteau doit être installé en moyenne tous les six pieds.

En 2015, FenceCo a développé une nouvelle technologie qui raccourcit la durée de l'installation et rend la clôture plus stable, puisqu'elle ne nécessite ni creusage ni fixation des poteaux avec du béton ou de la pierre concassée. Depuis 2016, FenceCo n'utilise que ses propres poteaux, qui sont fabriqués dans son usine de Toronto. Comme elle a besoin de camions et d'équipement pour mener ses activités, FenceCo est considérée comme une entreprise nécessitant d'importants investissements en immobilisations.

Pour l'exercice terminé le 31 décembre 2020, FenceCo a enregistré des produits de 18 423 000 \$, et le coût des ventes s'est établi à 13 760 000 \$. Le coût des ventes représente le coût des matériaux et de l'installation, y compris les salaires des installateurs. Pour 2021, on prévoit des ventes à peu près équivalentes aux ventes réelles de 2020. À l'heure actuelle, l'entreprise génère en moyenne des produits de 45 \$ par pied installé.

FenceCo a un bureau et un directeur général dans chaque ville. Les installateurs ont de l'expérience, et leurs contrats leur garantissent du travail d'avril à novembre. Tous les employés de FenceCo sont mis à pied le reste de l'année sauf, dans chaque ville, le directeur général, une petite équipe de vendeurs et un installateur chargé des réparations sous garantie.

L'objectif stratégique d'Adam et d'Elizabeth est de faire croître FenceCo le plus vite possible dans ses marchés actuels et de faire augmenter considérablement les bénéfices, puis de vendre l'entreprise dans deux ou trois ans, au prix le plus élevé possible. Ils voudraient y arriver sans réaliser d'importantes dépenses en immobilisations et en minimisant les risques.

ANNEXE II
MODÈLE SUPPLÉMENTAIRE DE GÉNÉRATION DE PRODUITS DE FENCECO

En 2022, l'équipe de direction de FenceCo veut commencer à conclure des contrats de licence de la nouvelle technologie avec des entrepreneurs indépendants dans ses marchés actuels. Ces entrepreneurs installeraient les clôtures selon la nouvelle méthode pour leurs propres clients. Ils paieraient à FenceCo des droits de licence de 3 \$ le pied, et devraient acheter les poteaux exclusivement de FenceCo. FenceCo établirait le prix des poteaux de façon à générer une marge brute de 17 \$ par poteau, et les frais de transport seraient assumés par les entrepreneurs.

La direction pense que les ventes qui seront réalisées par l'intermédiaire de ces entrepreneurs totaliseront 210 000 pieds en 2022 et 248 500 pieds en 2023.

La direction estime que, du nombre total de pieds de clôture qui sera vendu par l'intermédiaire des entrepreneurs indépendants selon le nouveau modèle, 1 % proviendra du nombre de pieds de clôture que FenceCo aurait autrement vendus à sa propre clientèle et installés elle-même.

Les frais fixes annuels de vente et d'administration liés à ce projet sont estimés à 94 000 \$, et les frais d'administration variables, à 0,11 \$ le pied.

ANNEXE III
EXTRAIT DES ÉTATS FINANCIERS NON AUDITÉS D'ABC

ABC Feeder inc.
Bilan
au 31 décembre 2020
(en milliers de dollars canadiens)

Actif	
Trésorerie	105 \$
Comptes clients	550
Stocks	391
Charges payées d'avance	40
	<u>1 086</u>
Immobilisations corporelles	778
Moins : amortissement cumulé	376
	<u>402</u>
	 <u>1 488 \$</u>
Passif	
Comptes fournisseurs	370 \$
Charges à payer	26
	<u>396</u>
Emprunt hypothécaire	315
	<u>711</u>
Capitaux propres	
Actions ordinaires	40
Bénéfices non répartis	737
	<u>777</u>
	 <u>1 488 \$</u>

ANNEXE III (suite)
EXTRAIT DES ÉTATS FINANCIERS NON AUDITÉS D'ABC

ABC Feeder inc.
État des résultats
Exercice clos le 31 décembre 2020
(en milliers de dollars canadiens)

Produits	17 453 \$
Coût des ventes	14 730
	2 723
Charges	
Administration, marketing et ventes	2 090
Amortissement	35
Autres	77
	2 202
Bénéfice net avant impôts	521
Impôts sur le bénéfice	115
	406 \$

Notes d'Elizabeth

- Les fournisseurs d'ABC ont annoncé une augmentation importante des prix, qui entrera en vigueur le 1^{er} janvier 2021. Puisque cette augmentation ne peut être entièrement répercutée sur les clients, le pourcentage de marge brute global de l'entreprise devrait baisser de 1,25 point de pourcentage, même si les ventes demeurent stables.
- Emboîtant le pas à ses concurrents, ABC a commencé en février 2021 à facturer les frais de transport aux clients, ce qui a fait augmenter son pourcentage de marge brute de 0,7 point de pourcentage.
- Nous entretenons de bons rapports avec nos employés et nous n'avons fait aucun congédiement jusqu'en 2020, quand le directeur de l'usine a été remplacé, ce qui nous a coûté 94 000 \$ en indemnité de départ. Les frais de recrutement pour lui trouver un remplaçant se sont établis à 50 000 \$.
- Les ventes devraient demeurer stables dans un avenir prévisible. Il y a plusieurs acheteurs potentiels pour ABC, qui proviennent du même secteur d'activité et de l'extérieur de celui-ci. Les frais juridiques liés à la cession des actions d'ABC seraient de 15 000 \$.
- Les jetons de présence que nous verse ABC correspondent au double de ce que recevrait normalement un administrateur d'une entreprise de taille similaire.
- Depuis janvier 2020, ABC loue, pour 4 000 \$ par mois, une salle de réunion à l'extérieur de ses bureaux et l'utilise occasionnellement pour ses réunions. Un acheteur potentiel cesserait probablement de louer cette salle.

ANNEXE IV
TYPES DE PLACEMENT ENVISAGÉS ET INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES

Par le passé, Adam et Elizabeth ont investi leurs fonds excédentaires dans des certificats de placement garanti (CPG), qui leur procurent actuellement un rendement annuel d'environ 2,2 %, ainsi que dans d'autres entreprises.

« Nous voulons consacrer plus de temps à nos loisirs, explique Elizabeth, et nous prévoyons prendre notre retraite dans deux ou trois ans. Nous souhaitons investir le produit après impôts tiré de la vente d'ABC dans des placements à risque modéré qui nous procureront des rendements moyens. Nous envisageons d'investir dans des CPG, dans des obligations rapportant environ 4 % annuellement, dans le marché boursier et/ou dans les cryptomonnaies. Nous songeons aussi à acheter de mon cousin, à un très bon prix, une habitation locative. Cette maison a été louée pendant 29 mois ces trois dernières années, et a donc été vacante pendant sept mois. Durant ces trois années, les frais de réparation annuels ont été respectivement de 1 300 \$, 9 200 \$ et 2 400 \$. Nous voulons de l'aide pour déterminer lequel ou lesquels de ces types de placement nous conviendraient le mieux.

« Nous n'avons pas encore produit nos déclarations de revenus des particuliers de 2020 ni cotisé à un REER en 2020 et en 2021. Devrions-nous placer tout le produit tiré de la vente dans nos REER? Veuillez nous expliquer le traitement fiscal de chacun des types de placement envisagés et calculer nos maximums déductibles au titre d'un REER pour 2021. »

Elizabeth a été par le passé une ange-investisseuse dans plusieurs sociétés de haute technologie, mais elle n'envisage plus de l'être. En 2015, elle a utilisé 234 000 \$ de son exonération cumulative des gains en capital, à laquelle elle n'avait jamais eu recours auparavant. ABC a toujours été une société exploitant une petite entreprise (SEPE), et Elizabeth a eu recours à l'exonération cumulative des gains en capital lorsque, en 2016, elle a vendu à Adam ses actions d'ABC à leur valeur de marché estimative de 450 000 \$. Les frais de vente étaient de 5 000 \$. Adam et Elizabeth ont choisi de ne pas utiliser le roulement en faveur du conjoint pour cette opération.

Adam et Elizabeth n'ont jamais déclaré de pertes de location, et Adam n'a jamais réalisé de gains en capital. Adam gagne 48 000 \$ par année comme directeur général à temps partiel d'une galerie d'art locale.

Adam et Elizabeth vous ont aussi communiqué les renseignements suivants pour 2020 :

	Adam	Elizabeth
Jetons de présence – ABC	10 000 \$	10 000 \$
Intérêts sur les CPG	3 000 \$	3 000 \$
Dividendes – ABC	34 000 \$	34 000 \$
Dividendes – FenceCo	205 000 \$	205 000 \$
Maximum déductible au titre d'un REER	15 780 \$	11 425 \$

ANNEXE V
PLAN DES DIRECTEURS POUR L'EXPANSION AUX ÉTATS-UNIS

- De six à huit villes différentes seraient ciblées pour l'expansion.
- Pour répondre à la demande américaine prévue, les poteaux de clôture seraient produits dans des usines nouvellement construites aux États-Unis.
- Le niveau d'exploitation normal serait atteint dans trois ans.
- Un solide rendement du capital investi est possible à plus long terme; selon les prévisions initiales, les activités sur le marché américain deviendront rentables après trois ans.

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

HSE inc. (HSE) est une petite société à capital ouvert dont l'exercice se termine le 31 décembre. En 2020, le Conseil d'administration (le Conseil) de HSE a décidé d'externaliser le service de la paie en le confiant à PayPerfect (PP).

Depuis qu'elle a commencé à traiter la paie le 1^{er} janvier 2021, PP s'est très mal acquittée de ses obligations contractuelles. En raison d'erreurs commises par PP, des employés ont reçu des paies trop basses ou trop élevées, ou n'ont pas été payés du tout, ce qui leur a causé des difficultés financières et énormément de stress dans bien des cas. Par conséquent, environ 5 % des employés ont démissionné, et certains d'entre eux poursuivent HSE. La situation a reçu beaucoup d'attention médiatique et a fait chuter le cours de l'action de HSE à son plus bas en cinq ans.

Le 1^{er} juillet 2021, HSE a mis fin au contrat avec PP et embauché des employés temporaires supplémentaires en ressources humaines (RH) pour préparer la paie en interne jusqu'à ce que PP soit remplacée.

Le 30 septembre 2021, HSE et PP ont conclu un accord de médiation selon lequel PP remboursera à HSE certains coûts découlant du non-respect du contrat (Annexe I).

Nous sommes le 15 novembre 2021, et vous, CPA, travaillez pour le service des finances de HSE. Votre supérieure, Tessa Molito, vous dit : « Un employé peu expérimenté a préparé un calcul préliminaire des coûts à rembourser (Annexe II). Veuillez expliquer tous les ajustements à apporter et refaire les calculs. Comme vous pouvez le constater, nous avons engagé d'importantes dépenses supplémentaires. Je crains que HSE ait des problèmes de trésorerie au cours des prochains mois. Veuillez examiner les options de financement à court terme (Annexe III) et formuler une recommandation.

« D'après l'accord de médiation, des procédures d'audit devront être mises en œuvre relativement à tous les coûts qui feront l'objet d'une réclamation par HSE. Veuillez préparer une liste des procédures que l'auditeur externe mettra vraisemblablement en œuvre dans laquelle vous indiquerez les documents justificatifs que nous devrions mettre à sa disposition.

« Naturellement, le moral est bas; nous souhaitons donc offrir des avantages supplémentaires aux employés à partir de janvier 2022 (Annexe IV). Veuillez déterminer les incidences fiscales de chacun des avantages pour les employés et pour HSE.

« Le Conseil m'a envoyé par courriel des informations sur le processus qui a mené à la sélection de PP (Annexe V) et aimerait avoir notre avis sur les façons de l'améliorer.

« Enfin, la direction m'a fourni la section du projet de rapport de gestion qui porte sur PP (Annexe VI). Veuillez passer en revue cette section du rapport de gestion et le traitement comptable de la poursuite, et faites-moi part de toutes vos préoccupations, s'il y a lieu. »

ANNEXE I
EXTRAIT DE L'ACCORD DE MÉDIATION

PP remboursera à HSE tous les coûts engagés du 1^{er} juillet 2021 au 31 décembre 2021 (date à laquelle HSE devrait avoir trouvé un fournisseur de remplacement) qui découlent directement de l'inexécution par PP de ses obligations contractuelles. Ces coûts ne sont admissibles au remboursement que si HSE les paie d'ici au 31 mars 2022. Les limites suivantes s'appliquent :

Élément	Limites
Immobilisations	Maximum de 20 000 \$.
Rémunération et avantages supplémentaires	Les avantages sont limités au régime qui était offert aux employés au moment de leur embauche.
Espace requis pour les employés supplémentaires	Dans la mesure où cet espace est nécessaire et que HSE n'a pas de place dans ses locaux actuels.

ANNEXE II
CALCUL PRÉLIMINAIRE DES COÛTS QUI SERONT REMBOURSÉS PAR PP

Éléments (du 1 ^{er} juillet au 31 décembre 2021)	Montant réclamé
Salaires des 10 employés supplémentaires en RH à 50 000 \$/an × 6/12 mois	250 000 \$
Régime d'avantages pour les 10 employés supplémentaires en RH	70 000
Avantages supplémentaires (Annexe IV)	40 000
10 % du salaire du directeur des RH (pour la supervision des nouveaux employés des RH)	7 500
10 ordinateurs et les logiciels nécessaires pour les employés des RH	12 000
Espace loué (note 1)	18 000
Améliorations locatives apportées à l'espace loué	14 000
Coûts d'embauche et de formation (note 2)	100 000
Estimation du dédommagement à verser dans le cadre de la poursuite (note 3)	720 000
Total	1 231 500 \$

Notes

1. HSE avait 300 pieds carrés d'espace disponible, mais il lui en fallait 1 200 pour les employés supplémentaires des RH. Elle a trouvé un espace de 1 500 pieds carrés à louer à partir du 1^{er} juillet pour 3 000 \$ par mois dans lequel elle a installé les 10 employés supplémentaires.
2. Ces coûts sont liés aux 10 nouveaux employés des RH et aux 60 autres nouveaux employés embauchés au début de juillet 2021 en raison des démissions survenues au premier semestre de 2021.
3. Le 15 octobre 2021, certains employés ont intenté une poursuite de 800 000 \$ contre HSE. Nos avocats estiment à 80 % la probabilité que HSE doive payer le montant intégral et à 20 % la probabilité qu'elle n'ait à payer que la moitié de cette somme. Le montant de 720 000 \$ a été calculé comme suit : $80\% \times 800\,000\ \$ + 20\% \times 400\,000\ \$$. L'audience pour le procès aura lieu en février 2022.

ANNEXE III OPTIONS DE FINANCEMENT

HSE estime qu'il lui faudra environ 600 000 \$ pour répondre à ses besoins de trésorerie des six prochains mois. Voici les options envisagées.

Option 1

Affacturage Itée (Affacturage) est prête à acheter un bloc de créances de 750 000 \$, pour 90 % des montants facturés. Ces créances seraient normalement exigibles dans 180 jours, ce qui est la norme dans le secteur. Historiquement, le pourcentage des sommes irrécouvrables de HSE pour cette catégorie de créances est de 4 %. Les clients paieraient directement Affacturage après l'achat des créances. Affacturage a fait savoir qu'elle serait disposée à acheter plus de créances de HSE à une date ultérieure.

Option 2

Loans Mart inc. (LMI) accepterait de prêter 600 000 \$ à HSE. Les remboursements seraient de 250 000 \$ par année pour les trois prochaines années, et aucun remboursement anticipé n'est permis. Comme aucune garantie n'est exigée, le processus de demande de prêt est complexe. HSE devra fournir des renseignements sur tous les membres de la direction et les membres du Conseil, y compris leur valeur nette personnelle et leur salaire annuel. LMI exige aussi un accès sans restriction aux documents financiers internes de HSE des cinq dernières années. Une fois toutes ces étapes franchies, si LMI est satisfaite, elle approuvera le prêt.

Option 3

HSE pourrait ouvrir un compte auprès de BusinessFund inc. (BusinessFund), une plateforme de sociofinancement en ligne. HSE y afficherait le montant de financement requis et le taux de rendement promis, et tous les détenteurs d'un compte auprès de BusinessFund pourraient ensuite décider de prêter une partie des fonds demandés à HSE. BusinessFund exige des frais correspondant à 1 % du montant total de financement requis.

ANNEXE IV
AVANTAGES SUPPLÉMENTAIRES CONSIDÉRÉS

La direction envisage les avantages suivants :

- une prime de 3 000 \$ pour chaque employé, destinée à être versée dans son REER ou son CELI;
- des services d'aide gratuits pour tout employé qui a besoin de soutien afin de gérer l'anxiété engendrée par les problèmes de paie;
- l'accès, sans frais, à un parc de stationnement payant du centre-ville ou un laissez-passer de transport en commun, au choix de l'employé;
- l'adhésion à un club social prestigieux; HSE pourrait bénéficier grandement de cet avantage, puisque beaucoup de clients existants et potentiels sont membres de ce club.

ANNEXE V
COURRIEL DU PRÉSIDENT DU CONSEIL

À : Tessa Molito

Objet : Processus de sélection de fournisseurs

À la réunion du Conseil de septembre 2020, nous avons discuté de l'externalisation du service de la paie et l'avons approuvée.

Un membre du Conseil a rédigé l'appel d'offres; il se peut qu'il n'ait consulté personne puisqu'il l'a élaboré rapidement. L'appel d'offres a été soumis au Conseil, pour approbation par vote électronique, à la fin de septembre. Il a été approuvé par la majorité des membres et a été publié le 30 septembre. Certains membres du Conseil ont dit plus tard qu'ils avaient des doutes au sujet de l'appel d'offres, mais qu'ils n'avaient jamais eu d'occasion d'en discuter.

Quatre fournisseurs, y compris PP, ont présenté des propositions avant la date limite du 15 octobre, et d'autres nous ont demandé un report de la date limite. PP a proposé le prix le plus bas, mais de très peu.

PP a rédigé le contrat de service et nous l'a soumis le 30 octobre. Nous nous sommes uniquement assurés que le tarif indiqué dans le contrat était le même que dans la proposition. Nous avons ensuite approuvé le contrat lors de la réunion du Conseil du 4 novembre, et le chef de la direction l'a signé dans la semaine qui a suivi. Ce n'est que plus tard que nous avons appris que d'autres clients avaient déjà eu des difficultés avec PP.

ANNEXE VI
SECTION DU PROJET DE RAPPORT DE GESTION DE FIN D'EXERCICE

Problèmes liés à la paie et différend avec PP

HSE a externalisé le service de la paie à PP au début de 2021. PP a manqué à ses obligations contractuelles, et HSE a dû engager des dépenses supplémentaires totalisant 1 231 500 \$ en raison des problèmes survenus. Selon l'accord de médiation conclu entre HSE et PP, tous les coûts engagés par HSE lui seront remboursés par PP en 2022. Par conséquent, la situation n'aura aucune incidence sur les finances de HSE cette année et dans les années à venir. La situation n'a également eu aucun effet sur le moral des employés.

Certains employés ont intenté une action collective contre HSE en raison des difficultés financières et du stress important subis à cause des problèmes de paie. Puisque cette poursuite est sans fondement à notre avis, aucun montant n'a été comptabilisé relativement à celle-ci.

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

Amped Transit Ltd. (Amped), société à capital fermé de Vancouver (Colombie-Britannique), a trois actionnaires silencieux. Elle exploite un service de partage de trottinettes et de vélos électriques sans ancrage (Annexe I).

Nous sommes le 20 janvier 2022. Vous, CPA, avez été embauché comme consultant par Amped et avez récemment rencontré son directeur financier, Léo Chevalier.

« Je crains que nous ayons mal comptabilisé nos immobilisations corporelles jusqu'ici, explique-t-il. Les trottinettes ont nécessité beaucoup d'entretien et bon nombre d'entre elles ont disparu. En plus de traiter les questions d'information financière, je veux que vous nous suggériez des façons d'améliorer les contrôles associés à nos processus relatifs aux immobilisations corporelles (Annexe II).

« Par ailleurs, nous venons de mener un projet-pilote, qui a consisté à mettre un certain nombre de nos vélos dans une ville touristique (Annexe III). Compte tenu des résultats, devrions-nous relocaliser plus de vélos dans des lieux touristiques ou les laisser dans les zones urbaines où ils se trouvent actuellement?

« Veuillez aussi concevoir des mesures de performance qui permettraient à nos actionnaires de vérifier si les résultats d'exploitation d'Amped cadrent avec ses objectifs stratégiques.

« Enfin, pour aider la société à obtenir du financement à l'avenir, les actionnaires songent à faire réaliser un audit pour la première fois pour l'exercice 2021. Je veux que vous expliquiez certains des facteurs qui influent sur le risque d'audit et les considérations propres à un audit initial dont un auditeur tiendrait compte. »

Après la rencontre, vous avez pris connaissance de quelques commentaires laissés en ligne par des utilisateurs (Annexe IV).

ANNEXE I RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

Amped a été constituée en société le 1^{er} janvier 2016. Elle a rapidement pris de l'expansion en investissant massivement dans les immobilisations corporelles. Pour favoriser une croissance continue, Amped a depuis 2020 un programme de primes à l'intention des membres de sa direction. Celui-ci est basé sur un pourcentage des produits des activités ordinaires présentés dans ses états financiers, préparés selon les IFRS.

Amped se soucie des facteurs environnementaux, sociaux et de gouvernance. Ses objectifs stratégiques sont les suivants :

- Offrir un réseau de transport électrique efficace et sécuritaire dans l'ensemble du Canada.
- Réduire la production de déchets et la consommation d'énergie.
- Gérer de façon efficiente et efficace la chaîne logistique.
- Se démarquer par l'innovation et l'offre de produits uniques.
- Croître et offrir des rendements stables aux actionnaires.

Depuis que les services de partage de trottinettes et de vélos sans ancrage sont devenus populaires en 2019, la concurrence s'est intensifiée. Certains des nouveaux concurrents, qui sont nombreux, sont des sociétés établies dont la marque est déjà connue.

Amped s'attendait à ce que chaque trottinette dure trois ans, mais depuis peu, elle doit plutôt les remplacer tous les deux ans, en partie à cause des progrès technologiques et en partie à cause du vol et des dommages. Le mouvement #scooterfail, qui consiste à publier sur les réseaux sociaux des vidéos d'acrobaties en trottinette qui finissent mal, a entraîné beaucoup de dommages aux trottinettes. L'an dernier, nous avons trouvé dans un parc plusieurs dispositifs de repérage (GPS) qui avaient été détruits, mais sans les trottinettes. De plus, plusieurs trottinettes figurant dans les registres ont été jetées dans des cours d'eau et sont irrécupérables.

Ces problèmes ne se posent pas pour les vélos d'Amped, puisque leurs roues sont dotées d'un mécanisme de verrouillage supplémentaire qui les immobilise si le logiciel interne n'est pas activé.

Les batteries représentent une partie significative du coût des vélos, et la performance des batteries est un facteur clé de succès. Les systèmes de transmission (moteur, chaîne et engrenage) représentent aussi une partie importante du coût des vélos, et leur entretien régulier est essentiel à la sécurité des utilisateurs.

ANNEXE II PROCESSUS RELATIFS AUX IMMOBILISATIONS CORPORELLES

Achats

Amped exerce ses activités dans plusieurs grandes villes canadiennes. Le bureau de chaque ville est responsable de gérer ses propres achats. Le siège social d'Amped suggère des caractéristiques techniques, mais les décisions d'achat sont prises par chaque bureau local, qui choisit ses fournisseurs et passe les commandes. Beaucoup de bureaux locaux utilisent les mêmes fournisseurs, mais rien ne les y oblige. En 2021, le bureau de Toronto a commencé à commander des trottinettes des États-Unis et a subi des pertes de change en raison de la variation du taux de change.

Réception

Le comptable du bureau local communique par courriel au siège social le nombre d'unités (trottinettes et vélos) commandées, puis inscrit un débit correspondant au coût d'achat au poste des immobilisations corporelles et un crédit correspondant au poste des dettes fournisseurs quand les unités sont reçues à l'entrepôt. Les bureaux locaux utilisent des fichiers Excel plutôt que le module de suivi des immobilisations corporelles de son système de grand livre général.

Toutes les unités sont expédiées par les fournisseurs à l'entrepôt de Vancouver, où on leur installe un dispositif GPS avant de les ajouter à l'application mobile. Les unités reçues ne font l'objet d'aucune vérification par rapport aux unités commandées et d'aucune inspection. Les unités sont ensuite transférées de l'entrepôt au bureau local indiqué par le fournisseur. Le bureau local réceptionne les unités, les active dans l'application et les met en service. L'an dernier, une commande destinée au bureau de Calgary a été expédiée au bureau de Toronto par erreur. Il a fallu un mois pour retrouver la commande et la réexpédier à Calgary.

Paiement

Le siège social traite tous les paiements aux fournisseurs en se fondant sur le solde des dettes fournisseurs dans le grand livre général. Les bureaux locaux conservent les factures des fournisseurs pour pouvoir communiquer avec eux s'ils ont des questions ou des problèmes liés aux garanties.

Procédures de fin d'exercice

Chaque bureau calcule et comptabilise la charge d'amortissement en lien avec ses unités annuellement. Selon les politiques d'Amped, les trottinettes et les vélos sont amortis selon la méthode linéaire sur trois et six ans, respectivement. Le grand livre auxiliaire des immobilisations corporelles comprend tous les achats de trottinettes, de vélos et de GPS depuis la création de la société.

ANNEXE III EXPLOITATION DANS LES VILLES TOURISTIQUES

Projet-pilote

Le bureau de Victoria (Colombie-Britannique), situé en zone urbaine, a lancé l'idée qu'Amped pourrait générer un bénéfice supérieur si elle déplaçait certains des vélos vers des villes touristiques. Pour la période allant du 1^{er} février au 31 juillet 2021, Amped a donc pris 100 vélos de Victoria et les a relocalisés dans la ville touristique de Fernie (Colombie-Britannique). Comme ces vélos sont adaptés pour les conditions hivernales, ils ont été utilisés pendant toute la période. À Victoria, ces vélos permettaient de dégager annuellement une marge sur coûts variables de 600 000 \$.

À Fernie, chaque vélo a servi en moyenne pour neuf déplacements par jour d'exploitation, et chacun de ces déplacements a généré en moyenne 2,50 \$. Chaque vélo était en service 90 % des jours disponibles. Le reste du temps, les vélos étaient retirés du service pour l'entretien. Un préposé à l'entretien peut s'occuper de 100 vélos par année, au maximum. À Fernie, Amped a payé le préposé 45 000 \$ par année, alors qu'il faut payer 75 000 \$ pour le même poste en zone urbaine. Pendant le projet-pilote à Fernie, les pièces de remplacement ont coûté 50 \$ par vélo en moyenne.

Renseignements supplémentaires

Le cadre des vélos dure en moyenne six ans, mais les batteries doivent être remplacées tous les trois ans. Pour assurer la sécurité des usagers, la transmission est remplacée tous les 5 000 kilomètres, distance qui est mesurée par le logiciel interne des vélos.

Périodiquement, des employés à temps partiel payés à l'heure redistribuent les vélos à de meilleurs endroits en ville. Les coûts de redistribution annuels sont de 200 \$ par vélo.

Le siège social impute à chaque bureau local 30 000 \$ de coûts liés aux services partagés, comme le soutien informatique, la comptabilité et le marketing.

**ANNEXE IV
COMMENTAIRES DES UTILISATEURS**

Marie A. – Ottawa

« Excellente idée, mais la batterie de ma trottinette était à plat! »

Neal J. – Fernie

« J'adore les vélos électriques! Il en faudrait dans d'autres villes touristiques comme Whistler et Banff! »

Amanda M. – Fernie

« Je veux utiliser le service, mais les vélos sont tellement populaires que je n'en trouve jamais quand j'en ai besoin. »

Ines Z. – Montréal

« Ma trottinette s'est brisée à mi-chemin, mais j'ai pu au moins le signaler dans l'appli pour qu'elle soit réparée. »

Tina Q. – Calgary

« Où sont toutes les trottinettes? Elles ne sont jamais là où elles sont censées être. J'adore les vélos, par contre. »

Fin de l'examen

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

Valeur actualisée de l'économie d'impôts résultant de la déduction pour amortissement d'un nouvel actif acquis après le 20 novembre 2018

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

Abréviations pour la formule ci-dessus :

C = investissement initial net

T = taux d'imposition de la société

k = taux d'actualisation ou valeur temporelle de l'argent

d = taux maximum de la déduction pour amortissement

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

	2020	2021
Coût amortissable maximum – catégorie 10.1	30 000 \$ + taxes de vente	30 000 \$ + taxes de vente
Coût amortissable maximum – catégorie 54	55 000 \$ + taxes de vente	55 000 \$ + 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	28 ¢ le km d'usage personnel	27 ¢ le km d'usage personnel
Taux des allocations pour frais d'automobile non imposables		
– jusqu'à 5 000 km	59 ¢ le km	59 ¢ le km
– excédent	53 ¢ le km	53 ¢ le km

3. TAUX D'IMPÔT FÉDÉRAL SUR LE REVENU DES PARTICULIERS**Pour 2020**

<u>Revenu imposable se situant entre</u>	<u>Impôt calculé sur le montant de base</u>	<u>Impôt sur l'excédent</u>
0 \$ et 48 535 \$	0 \$	15 %
48 536 \$ et 97 069 \$	7 280 \$	20,5 %
97 070 \$ et 150 473 \$	17 230 \$	26 %
150 474 \$ et 214 368 \$	31 115 \$	29 %
214 369 \$ et tout montant	49 644 \$	33 %

Pour 2021

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

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

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

	2020	2021
Montant personnel de base, et montant pour époux ou conjoint de fait ou pour personne à charge admissible, pour les particuliers dont le revenu net pour l'année est supérieur ou égal au montant à partir duquel le taux d'impôt de 33 % s'applique	12 298 \$	12 421 \$
Montant personnel de base, et montant pour époux ou conjoint de fait ou pour personne à charge admissible, pour les particuliers dont le revenu net pour l'année est inférieur ou égal au montant à partir duquel le taux d'impôt de 29 % s'applique	13 229	13 808
Montant en raison de l'âge – 65 ans ou plus à la fin de l'année	7 637	7 713
Limite du revenu net pour le crédit en fonction de l'âge	38 508	38 893
Montant canadien pour emploi	1 245	1 257
Montant pour personnes handicapées	8 576	8 662
Montant canadien pour aidants naturels à l'égard d'enfants de moins de 18 ans	2 273	2 295
Montant canadien pour aidants naturels à l'égard d'autres personnes à charge handicapées de 18 ans ou plus (montant maximum)	7 276	7 348
Seuil de revenu familial net pour le montant canadien pour aidants naturels	17 085	17 256
Crédit d'impôt pour frais d'adoption	16 563	16 729

Autres montants indexés :

	2020	2021
Crédit d'impôt pour frais médicaux (excédant 3 % du revenu net)	2 397 \$	2 421 \$
Plafond annuel CELI	6 000	6 000
Plafond REER	27 230	27 830
Exonération cumulative des gains en capital sur les actions admissibles de petites entreprises	883 384	892 218

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} juill. – 30 sept.</u>	<u>1^{er} oct. – 31 déc.</u>
2021	1	1		
2020	2	2	1	1
2019	2	2	2	2

Ces taux s'appliquent aux avantages imposables des employés et des actionnaires, aux prêts à faible taux d'intérêt et autres opérations entre parties liées. Le taux d'intérêt applicable aux paiements d'impôt en retard ou insuffisants et aux retenues non remises est de 4 points de pourcentage plus élevé. Le taux applicable aux remboursements d'impôt faits aux contribuables est de 2 points de pourcentage plus élevé, sauf pour les sociétés par actions, pour lesquelles le taux de base est utilisé.

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

Catégorie 1.....	4 %	pour tous les bâtiments excepté ceux ci-dessous
Catégorie 1.....	6 %	pour les bâtiments acquis après le 18 mars 2007 en vue d'être utilisés pour la première fois et dont au moins 90 % de la superficie sert à des fins non résidentielles
Catégorie 1.....	10 %	pour les bâtiments acquis après le 18 mars 2007 en vue d'être utilisés pour la première fois et dont au moins 90 % de la superficie sert à la fabrication ou à la transformation
Catégorie 8.....	20 %	
Catégorie 10.....	30 %	
Catégorie 10.1.....	30 %	
Catégorie 12.....	100 %	
Catégorie 13.....	S. O.	amortissement linéaire sur la durée initiale du bail plus une période de renouvellement (minimum 5 ans et maximum 40 ans)
Catégorie 14.....	S. O.	amortissement linéaire sur la durée de la vie du bien
Catégorie 14.1.....	5 %	pour les biens acquis après le 31 décembre 2016
Catégorie 17.....	8 %	
Catégorie 29.....	50 %	amortissement linéaire
Catégorie 43.....	30 %	
Catégorie 44.....	25 %	
Catégorie 45.....	45 %	
Catégorie 50.....	55 %	
Catégorie 53.....	50 %	
Catégorie 54.....	30 %	

(PAGE VIERGE)