

## **SC Itée (120 minutes)**

Installée à Gatineau (Québec), SC Itée (SC), une société à capital fermé financée par du capital de risque, en est à sa cinquième année d'exploitation. SC fournit des services de développement de logiciels au secteur manufacturier, en plus de développer et de vendre des systèmes automatisés de dénombrement des stocks. SC a été fondée par un couple, Joël Legault et Lili Cadieux, deux anciens concepteurs de logiciels. Joël et Lili sont tous deux chefs de la direction de SC, et ils possèdent ensemble 48 % des actions. Ils exercent un contrôle effectif sur l'entreprise en raison de leurs liens étroits avec un membre de la direction qui possède 3 % des actions de SC. D'autres membres de la direction et une société de capital-risque détiennent le reste des actions.

L'exercice de SC se termine le 31 août et l'audit de l'entreprise a été réalisé ces deux dernières années par Labelle Sansregret S.E.N.C.R.L. (Labelle). SC applique les Normes comptables pour les entreprises à capital fermé (NCECF).

SC a des clients partout dans le monde, qui ont recours à ses programmeurs réputés pour l'élaboration de codes personnalisés pour leur matériel informatique. SC a aussi conçu trois gammes de systèmes automatisés de dénombrement des stocks, et elle travaille actuellement à de nouvelles versions de ces systèmes pour répondre aux demandes des clients.

Par ailleurs, SC vend aussi une nouvelle application servant à noter les vins, Tchintchin. D'abord un projet secondaire découlant d'une idée d'une programmeuse, Tchintchin représente maintenant un secteur d'activité important et en pleine croissance. L'application fonctionne comme suit : à l'aide de son téléphone intelligent, l'utilisateur balaie le code à barres d'une bouteille de vin; Tchintchin reconnaît le produit et en fournit une description à l'utilisateur. L'utilisateur peut ajouter ses propres commentaires et donner une note au produit. Il peut ensuite se reporter à ces informations pour éviter d'acheter de nouveau un vin qu'il n'a pas aimé.

SC a récemment engagé Raymond Chan au poste de contrôleur, lequel vient d'être créé. Raymond est entré en fonction au début d'août 2017; le chef du service de la comptabilité relève de lui.

Nous sommes le 16 octobre 2017. Vous, CPA, êtes le chef de mission de Labelle chargé de l'audit de fin d'exercice. L'associée, Henriette Sansregret, a fait en juillet la planification préliminaire de la mission (Annexe I). À sa demande, vous avez rencontré Raymond la semaine dernière pour recueillir des informations supplémentaires sur l'exercice. Vous avez rédigé un compte rendu de cette rencontre (Annexe II).

Henriette vous demande de mettre à jour le plan d'audit préliminaire préparé en juillet, compte tenu des informations supplémentaires que vous avez recueillies et des éléments qui n'ont pas encore été pris en considération. Elle aimerait également que vous analysiez les questions de comptabilité relevées et, lorsque c'est possible, que vous calculiez les ajustements. Elle vous demande également de proposer des procédures pertinentes à l'égard de ces questions. Enfin, elle aimerait que vous rédigiez une lettre à l'intention du client faisant état des faiblesses du contrôle interne et présentant des recommandations quant aux améliorations à apporter.

## Annexe I Plan d'audit préliminaire – Extraits

*Préparé par Henriette Sansregret, associée*

### Évaluation des risques

Selon mon évaluation préliminaire, le risque d'anomalies significatives est de niveau faible à modéré, comme c'était le cas l'an dernier. J'ai tenu compte du fait que SC est une jeune entreprise et que son chiffre d'affaires a connu une croissance importante. Toutefois, la simplicité relative de ses flux de rentrées et le nombre peu élevé d'utilisateurs des états financiers viennent un peu atténuer ces facteurs.

### Seuil de signification

Les principaux utilisateurs des états financiers sont Joël Legault et Lili Cadieux, les autres membres de la direction et la société de capital-risque, Investissements Démarrage (ID). Il n'y a pas de prêteur.

Pour déterminer le seuil de signification, j'ai utilisé la même base et le même pourcentage que pour les exercices précédents (c.-à-d. 2 % des produits extrapolés). Le seuil de signification préliminaire est fixé à 196 000 \$ (9 799 132 \$ × 2 %) et le seuil de signification pour les travaux, à 147 000 \$ (196 000 \$ × 75 %).

### Stratégie

Lors des audits des exercices précédents, notre cabinet a consigné en dossier, testé et utilisé les contrôles internes de la société à l'égard du système de relevé du temps des employés et les calculs connexes des produits tirés des contrats de développement de logiciels facturés selon un taux horaire, ce qui a permis de réduire l'étendue des tests de corroboration à l'égard des produits. Je compte faire de même cette année. Cependant, les travaux seront effectués à la fin de l'exercice, puisqu'aucun travail d'audit intermédiaire n'a été fait à ce jour en raison de problèmes d'horaire : le personnel dont j'avais besoin n'était pas libre.

### Autres informations

Informations sur les produits pour la période de 10 mois terminée le 30 juin 2017 :

	Septembre 2016 à juin 2017 (réel)	Juillet 2017 (estimatif)	Août 2017 (estimatif)	Total pour l'exercice 2017 (estimatif)	Total pour l'exercice 2016 (réel)
Logiciels personnalisés	5 648 555 \$	688 848 \$	647 517 \$	6 984 920 \$	2 666 660 \$
Ventes de systèmes	1 478 554	180 311	169 493	1 828 358	1 784 343
TchinTchin	<u>645 854</u>	<u>140 000</u>	<u>200 000</u>	<u>985 854</u>	<u>0</u>
Total	<u>7 772 963 \$</u>	<u>1 009 159 \$</u>	<u>1 017 010 \$</u>	<u>9 799 132 \$</u>	<u>4 451 003 \$</u>

Pour la période de 10 mois terminée le 30 juin 2017, les états financiers internes de SC montraient un bénéfice avant impôts de 647 332 \$. Ce montant a une grande importance, puisque l'exercice considéré est le premier exercice rentable de SC. La situation financière au 30 juin était assez solide, le bilan ne



faisant état d'aucune dette externe et d'aucun passif à court terme autres que les dettes fournisseurs et les charges à payer habituelles.

**Annexe I (suite)**  
**Plan d'audit préliminaire – Extraits**

*Préparé par Henriette Sansregret, associée*

Il y a environ deux ans, la société de capital-risque ID a investi 1,6 million \$ dans SC en échange d'une participation de 28 %. ID a exigé une clause d'ajustement de la participation stipulant que SC devra émettre à son intention des actions représentant une participation supplémentaire de 5 % si les ventes de l'exercice 2017 sont de moins de 13 millions \$.

## Annexe II Compte rendu de la rencontre avec Raymond Chan

*Préparé par CPA*

J'ai rencontré Raymond aujourd'hui. Il m'a fait faire une brève visite des bureaux et m'a présenté quelques employés. Pendant cette visite, j'ai vu de nombreuses boîtes de documents sources non classés laissées ici et là dans les armoires et les corridors. Raymond et moi nous sommes installés dans son bureau pour discuter de l'évolution des activités ainsi que des nouvelles opérations et des nouveaux événements survenus pendant l'exercice.

### Ventes de l'application Tchintchin

La nouvelle application peut être installée sur la plupart des téléphones intelligents des grands fabricants et elle a déjà été traduite dans 10 langues. Elle est devenue populaire grâce au bouche à oreille, en particulier auprès des moins de 30 ans, mais SC a tout de même fait de la publicité ciblée. La programmeuse qui a développé l'application a dit à Raymond que les ventes de juillet 2017 ont explosé, et que les ventes d'août ont dépassé celles de juillet. Elle a dit être surprise de la popularité de l'application, mais elle s'en réjouit. Raymond était également étonné de cette performance et il a admis qu'il n'avait pas véritablement fait de suivi des ventes de l'application parce que, à ce jour, elles ne représentaient qu'une faible partie du total des produits.

Les acheteurs peuvent se procurer l'application de deux façons :

- Téléchargement sur le site Web de SC pour un montant de 11 \$ payable par carte de crédit (déposé dans le compte bancaire de SC deux jours plus tard);
- Téléchargement sur le site Web d'un revendeur, Distribution Lars (Lars), pour 11 \$. L'entente de distribution a été signée le 12 juin 2017 par la programmeuse et elle est entrée en vigueur le jour suivant. SC reçoit 8 \$ pour chaque application vendue, et Lars soumet à SC un rapport trimestriel de ses ventes. La programmeuse reçoit le rapport et communique le montant à inscrire à titre de produits au service de la comptabilité. Lars n'a pas remis de paiement pour les téléchargements effectués parce qu'elle a convenu avec la programmeuse d'offrir des services futurs de marketing personnalisés plutôt que de verser un montant en espèces. Ni le type de services à fournir ni le moment où ils doivent être fournis n'ont été précisés, si ce n'est qu'ils doivent avoir été rendus avant juin 2018. Le premier rapport trimestriel présenté par Lars à SC contenait les informations suivantes :

<u>Distribution Lars – Rapport sur les téléchargements</u>		
N° d'identification du client	104252	
Nom	Siège social de SC inc.	
Trimestre terminé le	31 août 2017	
Produit	TchinTchin	
Téléchargements		144 452
Moins : Annulations		66
Copies promotionnelles (note 1)		<u>1 244</u>
Téléchargements – net		143 142
Par unité		<u>8 \$</u>
Montant total dû		<u>1 145 136 \$</u>

*Règlement* : Services à fournir avant juin 2018

Note 1 : Raymond n'est pas certain de ce que sont les « copies promotionnelles ». Il ne sait pas si Lars devrait payer ou non pour ces copies.

**Annexe II (suite)**  
**Compte rendu de la rencontre avec Raymond Chan**

*Préparé par CPA*

Les créances relatives à Tchintchin présentées dans le bilan de SC au 31 août 2017 s'élevaient à 301 548 \$ pour les ventes effectuées sur le site Web de SC, et à 1 145 136 \$ pour les ventes effectuées par Lars. Raymond était étonné que les créances relatives aux ventes effectuées sur le site Web de SC soient aussi importantes puisque tous les achats sont réglés par carte de crédit.

Raymond m'a donné les informations suivantes, fondées sur les chiffres réels, sur les ventes de juillet et août. Les renseignements sur Tchintchin ont été fournis par la programmeuse, et lorsqu'il a préparé les informations à mon intention, c'était la première fois que Raymond prenait connaissance des chiffres mensuels relatifs à l'application :

<b>Ventes</b>	<b>Juillet</b>		<b>Août</b>	
Logiciels personnalisés	702 345	\$	641 098	\$
Ventes de systèmes	194 237		155 783	
Tchintchin	<u>1 705 855</u>		<u>1 847 585</u>	
	<u>2 602 437</u>	\$	<u>2 644 466</u>	\$

La programmeuse a mentionné que, en septembre 2017, 63 clients se sont plaints de ne pas avoir réussi à télécharger l'application sur le site Web de SC à leur première tentative; ils ont réussi à la deuxième tentative, mais l'application leur a été facturée deux fois. Raymond suppose que le problème n'a touché que ces 63 clients, puisque ce sont les seuls à avoir communiqué avec SC.

Raymond m'a informé que, peu après s'être joint à SC, il a noté que la société devait un montant de TVH. Son enquête lui a permis de découvrir que, après une mise à niveau du site Web de SC, la TVH perçue en juillet avait été incorrectement reportée par le système dans le compte « ventes de Tchintchin sur le site Web ». Cette erreur a été corrigée rétroactivement par le webmestre interne responsable de toute la programmation du site Web. En raison de ce problème, la déclaration de TVH a été produite en retard, ce qui a donné lieu à des pénalités et des intérêts à payer.

Les chiffres des ventes ci-dessus reflètent les valeurs corrigées à la suite de la découverte des deux erreurs.

**Contrats de 2017**

Au cours de l'exercice 2017, la société a travaillé à plus de 300 contrats, la plupart d'une durée de 6 à 30 semaines et dont la valeur se situait entre 10 000 \$ et 60 000 \$. Les services fournis comportaient quatre principales étapes : conception, développement, mise en œuvre et mise à l'essai. Les clients pouvaient aussi acheter des services de maintenance pour les logiciels développés par SC.

Jusqu'en octobre 2016, le prix de tous les contrats de développement de logiciel était établi selon un taux horaire, le temps consacré au développement et à la maintenance étant facturé mensuellement. En octobre, le vice-président responsable des ventes a fait l'essai d'un modèle de contrats à prix fixe pour quelques projets de clients disant préférer ce type de tarification. Les contrats à prix fixe sont de plus en plus répandus dans le secteur et procurent aux clients une plus grande certitude quant aux coûts d'un projet. La plupart des clients préférant les contrats à prix fixe choisissent d'y inclure les services de maintenance. SC ne classe pas les contrats selon qu'ils prévoient un prix fixe, un taux horaire ou une formule hybride prix fixe / taux horaire (par exemple 35 000 \$ plus 100 \$ l'heure pour certaines activités).



## **Annexe II (suite)** **Compte rendu de la rencontre avec Raymond Chan**

*Préparé par CPA*

SC comptabilise mensuellement les produits générés par les contrats à prix fixe, en fonction d'un pourcentage des produits relatifs au projet que le coordonnateur du projet juge approprié, mais il n'y a pas de méthode en bonne et due forme de détermination du pourcentage à comptabiliser. Le coût de la main-d'œuvre est essentiellement le seul coût associé aux projets; il y a rarement d'autres coûts.

Le 1<sup>er</sup> juin 2017, SC a conclu avec PAB Itée (PAB) son plus important contrat à prix fixe à ce jour. D'une valeur totale de 60 210 \$, ce contrat prévoit des services de développement d'un logiciel et des services de maintenance pour une période de trois ans après la mise en œuvre. PAB pourrait acheter les services de maintenance ultérieurement pour 275 \$ par mois. Les travaux de développement du logiciel ont commencé le 8 juin 2017, et la direction estime qu'il faudra 30 semaines pour les achever, à raison d'un nombre uniforme de 15 heures facturables par semaine. Un montant de 30 000 \$ a été comptabilisé à titre de produits pour l'exercice terminé le 31 août 2017.

J'ai demandé qu'on me remette le contrat, de même que les copies des factures à ce jour, afin de les examiner, mais le vice-président responsable des ventes ne croit pas avoir vu la version définitive du contrat, et il a été incapable d'en trouver une copie imprimée ou électronique.

### **Frais de développement du matériel de dénombrement des stocks**

En réponse aux demandes de clients, la société a consacré l'exercice 2017 au développement d'une nouvelle version de sa gamme la plus populaire de systèmes automatisés de dénombrement des stocks. Plusieurs clients ont mentionné qu'ils aimeraient utiliser leurs appareils mobiles comme scanner, plutôt que les appareils développés par SC, qui sont difficiles à utiliser. Les clients aimeraient aussi que l'interface soit plus conviviale, car le taux de roulement des employés des entrepôts est élevé et ils consacrent beaucoup de temps à apprendre aux employés à utiliser les scanners. SC développe donc actuellement un mini-scanner à attacher à l'appareil mobile d'un utilisateur, ainsi qu'une application qui sera utilisée avec le mini-scanner. Le service des ventes de SC a discuté du concept avec plusieurs clients et le personnel est sûr de pouvoir vendre la nouvelle version dès qu'elle sera prête.

Les programmeurs ont consacré environ deux mois à faire des recherches sur les divers types de scanners et la programmation connexe, pour se faire une idée de la meilleure façon de développer le logiciel pour le mini-scanner. Il leur a fallu huit autres mois pour concevoir le scanner et le programme et en arriver à un prototype fonctionnel. Le développement est presque terminé et on procède actuellement à des essais avec deux clients. Jusqu'à présent, les commentaires au sujet de l'application sont positifs. Cependant, le mini-scanner est très lent et il faudra en accroître la rapidité. Les programmeurs sont certains de pouvoir résoudre le problème au cours des prochaines semaines. Le service des ventes de SC a déjà entrepris une campagne de marketing pour promouvoir les mini-scanners.

La totalité des coûts engagés à ce jour (475 000 \$) relativement aux mini-scanners ont été comptabilisés à l'actif dans l'exercice 2017 à titre de coûts de développement. Ces coûts concernent :

- l'étude de marché sur la taille du nouveau marché éventuel (20 000 \$);
- les programmeurs (245 000 \$);
- les fournitures et le matériel pour les prototypes de mini-scanners (210 000 \$).



**Annexe II (suite)**  
**Compte rendu de la rencontre avec Raymond Chan**

*Préparé par CPA*

**Régime d'options sur actions**

Le 1<sup>er</sup> juin 2017, SC a mis en place un régime d'options sur actions pour ses employés clés. Seize employés ont reçu des options, qui sont acquises après trois années de service suivant la date d'attribution. Au total, 1,13 million d'options sur actions ont été attribuées au cours de l'exercice 2017.

La valeur estimative de chaque option, établie à l'aide du modèle Black-Scholes, est de 1,022 \$. La direction s'attend à l'extinction de 10 % des options émises avant la fin de la période d'acquisition.

Raymond a dit qu'il n'avait aucune expérience de la comptabilisation de ces régimes. Il veut maintenir les charges de personnel à un niveau peu élevé et il est heureux de ne pas avoir à comptabiliser de charges avant que les options ne soient exercées.

**Systèmes d'information**

Raymond m'a remis une version dûment remplie du questionnaire de Labelle sur les systèmes d'information. Il y a trois éléments à noter :

- La sauvegarde réussie la plus récente des données conservées dans le serveur hébergeant l'information financière de la société remonte à près de deux mois, même si la sauvegarde est programmée pour s'effectuer quotidiennement;
- Le site Web de SC est développé à l'interne par le webmestre, qui assure seul la maintenance et la mise à jour du site. La plus récente version du pare-feu qui protège actuellement le site Web n'a pas été installée;
- Le plan antisinistre de SC, qui porte sur le site Web et sur toute l'infrastructure interne des TI, n'a pas été revu depuis le début de l'exercice 2015.