

**CPA**COMPTABLES  
PROFESSIONNELS  
AGRÉÉS  
CANADA**N° DU CANDIDAT EFC :**

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

---

**Examen final commun**  
**Le 28 mai 2024 – Épreuve du Jour 1**  
**(Cahier n° 1 – Version 2 de KTI)**

**Durée totale de l'examen : 4 heures**

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

**INSTRUCTIONS GÉNÉRALES AVANT L'EXAMEN**

1. Inscrivez votre numéro de candidat sur les cahiers. Les cahiers (ou les feuilles de réponse, selon les instructions données) doivent être remis avant que vous ne quittiez la salle d'examen. Ils **NE DOIVENT PAS ÊTRE SORTIS** de la salle d'examen. S'ils ne sont pas remis, votre réponse pourrait être refusée.
2. Suivez les instructions fournies. Ces instructions ne doivent pas être sorties de la salle d'examen.
3. Signez la Déclaration d'acceptation de la politique sur la confidentialité de l'examen ci-dessous.

**Déclaration d'acceptation de la politique sur la confidentialité de l'examen**

Il est entendu que tout le matériel d'examen est la propriété de CPA Canada, et est sous la garde et le contrôle exclusifs de CPA Canada. CPA Canada détient le pouvoir exclusif sur tout le matériel d'examen, dont elle détermine le contenu, l'utilisation, la conservation, la disposition et la publication. Les candidats n'auront accès ni à leurs réponses, ni aux grilles de correction ou autre matériel relatif à la correction. Les études de cas et les guides de correction qui s'y rapportent ne seront accessibles qu'une fois publiés par CPA Canada.

Je conviens par la présente :

- de ne pas obtenir ni utiliser de réponses ou d'informations provenant d'un autre candidat ou d'une autre personne au cours de l'examen, et de ne pas leur en donner;
- de ne pas consulter de documents non autorisés et de ne pas utiliser de matériel non autorisé pendant l'examen, y compris l'intelligence artificielle générative et des technologies semblables (ChatGPT, Grammarly, robots conversationnels, etc.);
- de ne pas sortir ni tenter de sortir de la salle d'examen des documents, des notes ou d'autres éléments d'un examen de CPA Canada.

Je conviens en outre d'informer l'organisation régionale/provinciale/territoriale de toute situation où il existe un risque sérieux que l'intégrité de l'examen soit compromise.

J'affirme avoir eu l'occasion de lire les *Règlements d'examen CPA* de même que la *Politique sur l'intégrité dans le cadre des programmes de formation et l'utilisation de l'intelligence artificielle*, et j'accepte toutes les conditions qui y sont énoncées.

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

---

NOM DU CANDIDAT (en lettres moulées)

---

SIGNATURE

## **Renseignements sur l'examen**

**L'examen est constitué de ce qui suit :**

**Cahier n° 1 – Étude de cas connexe (240 minutes) (le présent cahier)**

**Cahier n° 2 – Étude de cas du module de synthèse 1 (pour consultation) et feuilles pour les notes au brouillon**

Vous devez répondre à l'aide du logiciel d'examen fourni. Vous y trouverez une application de traitement de texte et un tableur. Veuillez rédiger le corps de votre réponse à l'aide du traitement de texte et n'utiliser le tableur que pour les calculs à l'appui de votre réponse (**Feuille 1**). Tous les tableaux financiers de l'étude de cas qui comptent au moins dix lignes ont été insérés dans les feuilles de calcul qui se trouvent à la suite de la Feuille 1. Ces feuilles de calcul sont en mode lecture seule. Vous devez copier et coller les informations financières dans la Feuille 1, où vous pourrez alors effectuer vos calculs. Vous devez expliquer clairement vos calculs.

Il ne sera tenu compte que des réponses ou parties de réponse enregistrées par le logiciel ou, dans le cas d'une panne d'ordinateur, rédigées sur les feuilles de réponse fournies par CPA Canada.

Des feuilles pour les notes au brouillon sont fournies dans un cahier distinct, qui comprend aussi un exemplaire de l'étude de cas du module de synthèse 1, pour consultation uniquement. Les notes au brouillon et les annotations faites dans les cahiers d'examen ne seront pas évaluées.

Les Manuels de CPA Canada, la *Loi de l'impôt sur le revenu* et la *Loi sur la taxe d'accise* sont accessibles tout au long de l'examen dans le logiciel d'examen. Ces documents contiennent les normes en vigueur et les lois fiscales quasi adoptées au 31 décembre 2023.

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

Les candidats doivent se servir de l'étude de cas telle qu'elle se présente et rédiger leurs réponses en conséquence, même si la situation qui y est décrite ne reflète pas nécessairement l'environnement actuel.

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

© 2024 Comptables professionnels agréés du Canada. Tous droits réservés.

Examen final commun, 2024

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

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

Nous sommes en janvier 2025 et vous, CPA, travaillez toujours chez F&W Consulting LLP (FWC). Kingsdale Tea Inc. (KTI) fait de nouveau appel à FWC pour l'aider dans sa planification stratégique. Vous avez reçu les informations qui suivent de Kathleen Galinsky, devenue cheffe de la direction de KTI après la retraite de Michael au début de 2024. À sa retraite, Michael a cédé le contrôle de KTI à ses trois enfants, Jason, Sabrina et Kathleen, qui détiennent maintenant chacun un tiers des actions ordinaires de KTI et en forment le Conseil d'administration (le Conseil).

À la fin de 2023, KTI a élargi ses activités : en plus de fabriquer des produits de marque maison pour ses clients, elle a lancé sa propre marque de thé. Ces nouveaux thés, les Thés Kingsdale (les thés de marque KTI), ne sont actuellement vendus que dans les salons et les boutiques de thé. À ce jour, KTI n'a conclu aucun contrat à long terme pour ces produits, surtout parce que les salons et les boutiques de thé voulaient en évaluer la demande avant de s'engager à long terme.

Jusqu'ici, les thés de marque KTI sont bien accueillis en raison de la qualité supérieure des feuilles de thé utilisées pour leur fabrication. Les acheteurs de ces thés sont généralement des buveurs de thé avertis qui ont le palais fin. Pour promouvoir ces nouveaux thés, des salons de thé ont mis en valeur l'histoire de chaque cultivateur qui approvisionne KTI en feuilles de thé. Cette promotion a entraîné une hausse surprenante des ventes, et plusieurs salons de thé connus ont republié les histoires sur les médias sociaux. Globalement, la demande des thés de marque KTI a dépassé les attentes, même si KTI n'a pas elle-même fait la promotion de ses nouveaux produits.

Les résultats financiers de KTI se sont améliorés grâce à l'augmentation des flux de trésorerie générée par la vente des thés de marque KTI. KTI dispose actuellement de 4,5 millions \$ pour réaliser des investissements et a décidé de ne pas recourir à du financement par emprunt supplémentaire.

L'approvisionnement mondial en feuilles de thé demeure une menace importante pour l'ensemble du secteur. Les conditions météorologiques imprévisibles dues aux changements climatiques menacent les récoltes, surtout en haute altitude, où poussent les meilleurs thés. Actuellement, KTI paie en moyenne 3,64 \$ le kilo de thé, et le prix de vente moyen par kilo aux clients est de 4,23 \$ pour les thés de marque maison et de 5,78 \$ pour les nouveaux thés de marque KTI. Depuis la dernière mission de FWC, KTI a accru son approvisionnement en feuilles de thé grâce à un contrat conclu avec un groupe de cultivateurs du Kenya. Jusqu'à présent, les matières premières reçues du Kenya sont d'encore meilleure qualité que celles du fournisseur sri-lankais.

Depuis qu'ils contrôlent KTI, Kathleen, Sabrina et Jason forment une équipe soudée et veillent à respecter la mission et la vision initiales de KTI. Si possible, le Conseil voudrait préserver les relations à long terme que KTI a établies au fil des ans avec les clients qui achètent les thés de marque maison. De plus, le Conseil croit que les relations solides que KTI a bâties avec des cultivateurs de thé biologique aux méthodes traditionnelles et éthiques permettent à KTI de se distinguer des autres fabricants de thés. Le Conseil est convaincu que ces relations procurent un avantage concurrentiel à KTI.

Le Conseil veut faire croître le chiffre d'affaires de KTI chaque année. Actuellement, la plus grosse partie du chiffre d'affaires de KTI provient toujours de ses contrats de vente de thés de marque maison. Toutefois, KTI voudrait dégager une marge brute d'au moins 20 % sur toutes les ventes, ce qui est de plus en plus difficile à réaliser sur les ventes de thés de marque maison, car les clients continuent de négocier les prix à la baisse.

Le Conseil de KTI vous a demandé d'examiner les informations fournies, puis de rédiger un rapport sur les principaux facteurs stratégiques que KTI doit prendre en considération, lequel inclura votre analyse stratégique et votre recommandation pour chacune des propositions présentées. Dans le cadre de cette mission, ne tenez pas compte des incidences fiscales, s'il y en a, dans votre analyse et vos recommandations.

**LISTE DES ANNEXES**

	<b>Page</b>
I Réunion du Conseil à laquelle assiste CPA .....	5
II Extrait des états financiers de KTI et prévisions .....	9
III Site Web et boutique en ligne .....	11
IV Contrat avec Thés Taiïwan Itée .....	12
V Renégociation du contrat de vente des thés de marque maison avec SaveCo .....	13
VI Contrat avec la plantation Mandala .....	14
VII Proposition de Salons de thé AuthenticiThé .....	16

**ANNEXE I**  
**RÉUNION DU CONSEIL À LAQUELLE ASSISTE CPA**

*Le 9 janvier 2025*

Kathleen : Merci, CPA, de nous aider dans notre planification stratégique. Nous souhaitons vivement tirer parti du succès rapide des thés de marque KTI.

Jason : En effet, Kathleen. Nous avons établi des prévisions sur trois ans tant sur le plan de la demande attendue que de l'approvisionnement en matières premières de KTI. Les prévisions de ventes dépassent largement ce que nous avons prévu initialement. Comme notre approvisionnement en matières premières est limité, il faut revoir notre stratégie de vente et de commercialisation des nouveaux thés de marque KTI avant d'accepter de nouvelles commandes.

Sabrina : Je suis d'accord. L'approvisionnement est préoccupant. Si nous ne pouvons pas honorer les commandes que nous acceptons, notre réputation va en souffrir et nous devons payer des pénalités.

Jason : À ce stade-ci de l'évolution de KTI, je crois que nous avons besoin d'un site Web et d'une boutique en ligne où les clients pourraient acheter nos thés directement. Un site Web nous permettrait de contrôler notre image, et une boutique en ligne aiderait KTI à éviter les contraintes strictes d'approvisionnement qu'imposeraient la plupart des propositions de contrats de vente à long terme que nous avons reçues.

Kathleen : Mais, Jason, ça pourrait contrarier nos clients actuels. Je ne crois pas que ce soit judicieux, d'autant plus que la marque KTI est encore très jeune.

Sabrina : Pour être concurrentiels et maximiser la croissance, une boutique en ligne pourrait être nécessaire. Cela nous permettrait aussi de mettre en valeur l'origine des thés et les traditions uniques des plantations. Il faudrait au moins y songer.

Jason : J'ai rassemblé de l'information sur le projet de site Web et de boutique en ligne de KTI.

Kathleen : L'ouverture d'une boutique en ligne ne ferait qu'accroître la pression sur notre approvisionnement actuel et compliquerait nos activités. Je pense qu'il serait beaucoup plus logique de continuer à cibler les salons et les boutiques de thé.

Dans tous les cas, il faut augmenter et assurer notre approvisionnement en feuilles de thé puisqu'il y a de la demande et que nous ignorons dans quelle mesure nous pouvons compter sur nos sources d'approvisionnement actuelles, vu la menace constante des changements climatiques.

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

Sabrina : Bonne nouvelle, nous avons reçu une offre de Thés Taïwan Itée (TT). TT prétend respecter les normes de production biologique et de commerce équitable (Fairtrade), mais dit ne pas avoir l'expérience nécessaire pour remplir les demandes et mener à bien les processus de vérification pour obtenir les certifications. Elle veut donc collaborer avec KTI : en échange de notre aide à l'égard du processus de certification, elle nous accorderait un contrat d'approvisionnement en matières premières à prix fixe.

Jason : Intéressant. Si TT satisfait déjà aux normes, nous pourrions assurément l'aider à obtenir les certifications. TT, qui existe depuis quatre ans, exploite une plantation et une usine de transformation moderne aux processus automatisés et a bonne réputation.

Sabrina : Tant qu'elle pourrait produire une récolte de thé noir au goût constant, TT pourrait probablement répondre aux besoins des acheteurs de thés de marque maison. Toutefois, pour les thés de marque KTI, les thés de TT ne conviendraient sans doute pas, car ils n'ont pas les saveurs uniques des thés cultivés au Sri Lanka et au Kenya auxquelles nos clients s'attendent. Nous ne pourrions donc vraisemblablement pas utiliser ses thés pour les thés de marque KTI.

Jason : Je suis d'accord, Sabrina.

De plus, si nous acceptons de collaborer avec TT, nous pourrions lui acheter du thé oolong ou du thé vert pour élargir notre gamme actuelle de produits.

Kathleen : Parlant de contrats, il faut bientôt renégocier le contrat à long terme avec notre plus gros client de thé de marque maison, SaveCo, qui représente une grande part de notre chiffre d'affaires et veut continuer d'offrir nos produits.

Jason : C'est une excellente nouvelle!

Kathleen : Oui, mais il s'agit du premier contrat que je négocie sans Michael, et SaveCo me met déjà de la pression. Son offre initiale semble basse. Je ne veux pas conclure de contrat à long terme dont la marge bénéficiaire est aussi faible.

Sabrina : Si la marge ne nous convient pas, pourquoi renouveler le contrat avec SaveCo? Pourquoi ne pas utiliser nos quantités limitées de feuilles de thé pour fabriquer des thés de marque KTI dont les marges sont supérieures?

Jason : Bonne observation, Sabrina.

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

Kathleen : D'accord, mais un fait demeure : la plus grosse partie de notre chiffre d'affaires provient encore des contrats de vente de thés de marque maison. Michael a travaillé fort pour établir des relations à long terme avec les clients de KTI. Ces relations nous procurent sécurité et stabilité, et nous avons déjà convenu que l'idéal pour KTI serait de les maintenir.

Sabrina : Je trouve dommage que nous utilisions nos stocks de thé du Sri Lanka pour honorer nos contrats de thés de marque maison. J'ai l'impression que nous gaspillons des matières premières de grande qualité.

Kathleen : Le contrat avec SaveCo stipule que SaveCo doit approuver tout changement qui se répercuterait sur la qualité ou le goût. Toutefois, le remplacement des matières premières que nous utilisons pourrait servir dans les négociations.

Jason : Une autre occasion se présente à nous. Comme vous le savez, certains des meilleurs thés noirs, verts et blancs au monde sont cultivés au Népal. Toutefois, les montagnes de l'Himalaya ont toujours constitué un défi logistique, car de nombreux sites sont inaccessibles par la route, mais ce n'est plus le cas du district de Manang, où une route a été construite récemment. Les véhicules peuvent maintenant se rendre dans cette région éloignée. On y trouve la plantation Mandala (Mandala), qui veut prendre de l'expansion. Mandala a proposé un contrat en vertu duquel KTI lui fournirait son expertise en échange des droits d'achat exclusifs de ses feuilles de thé.

Sabrina : Wow, avoir accès à du thé népalais serait fantastique! Les plantations dans les zones reculées du Népal ont des processus de production très traditionnels. Tout est fait manuellement, et les cultivateurs se transmettent leur savoir de génération en génération. Ces plantations ont-elles les certifications biologique et Fairtrade?

Jason : Malheureusement, non. Par ce contrat, Mandala souhaite justement obtenir l'aide de KTI pour satisfaire aux critères de ces certifications. Ce serait tout un défi. Toutefois, si les standards d'exploitation actuels de Mandala sont élevés, je suis convaincu que, avec notre aide, la plantation finirait par satisfaire aux critères. Le processus prendrait au moins deux ans, peut-être plus.

Kathleen : Ce type de matières premières semble idéal pour la marque KTI. Toutefois, le prix d'achat des matières premières indiqué au contrat est légèrement supérieur au prix d'achat moyen actuel que paie KTI. De plus, Mandala exige un paiement initial ainsi qu'un paiement annuel pour soutenir ses activités.



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

Sabrina : Ce serait merveilleux d'avoir une autre source de matières premières de grande qualité que le service de R et D pourrait utiliser pour créer des saveurs et des assemblages attrayants. Mandala pourrait bien offrir cette possibilité.

Kathleen : Parlons maintenant de la proposition de Salons de thé AuthenticiThé inc. (STA) que nous avons reçue récemment. STA a déjà acheté des lots de thés de marque KTI et ses clients en redemandent! STA veut maintenant conclure un contrat d'achat à long terme.

Jason : C'est super que les thés de marque KTI gagnent en popularité, mais je doute que la vente par l'intermédiaire de salons et de boutiques de thé soit la meilleure stratégie. Cela limite notre champ d'action. Si nous nous engageons à long terme, nous aurons moins de stocks pour les autres canaux de vente.

Kathleen : Je ne suis pas d'accord, Jason. STA est un gros joueur dans le segment des salons de thé, qui ne vend que des thés de marques exclusives de la plus grande qualité. Ce contrat nous garantirait une place dans les boutiques de STA pendant des années encore.

Sabrina : Les thés de marque KTI font manifestement l'objet d'une forte demande. Nous avons reçu beaucoup de propositions de clients actuels et potentiels qui veulent vendre les thés de marque KTI en boutique. Certaines propositions sont à long terme, comme celle de STA, et d'autres portent plutôt sur des commandes ponctuelles de lots, comme celles que nous avons acceptées pour les thés de marque KTI pendant la dernière année.

Kathleen : C'est vrai, Sabrina. Mais l'offre de STA me plaît particulièrement vu la renommée et la popularité de ses salons de thé. STA a mentionné qu'elle voudrait un jour élargir la portée du contrat afin d'offrir les thés de marque KTI dans tout son réseau mondial de salons de thé. C'est une occasion exceptionnelle!

Jason : Les marges dégagées par les contrats à long terme sont généralement moins élevées que celles des contrats à court terme. Est-ce le cas pour ce contrat?

Kathleen : Oui, et c'est normal. Cependant, ce contrat réduirait notre exposition aux risques, car nous serions certains de tirer des produits à long terme de la vente des thés de marque KTI, ce qui n'est pas encore le cas.

Il y a clairement beaucoup à considérer. La réunion est levée.

**ANNEXE II**  
**EXTRAIT DES ÉTATS FINANCIERS DE KTI ET PRÉVISIONS**

*Kingsdale Tea Inc.*  
*État des résultats partiel*  
*(en milliers de dollars canadiens)*

	<u>2024</u>
	Projet
<b>Produits d'exploitation</b>	
Marques maison des clients	44 945 \$
Marque KTI	16 446
Total des produits d'exploitation	<u>61 391</u>
<b>Coût des produits vendus</b>	
Marques maison des clients	38 675
Marque KTI	10 690
Total du coût des produits vendus	<u>49 365</u>
Marge brute	<u>12 026 \$</u>

**ANNEXE II (SUITE)**  
**EXTRAIT DES ÉTATS FINANCIERS DE KTI ET PRÉVISIONS**

*Kingsdale Tea Inc.*  
*Prévisions sur la demande attendue et l'approvisionnement*  
*(en milliers de kilos)*

	Données réelles	Prévisions		
	2024	2025	2026	2027
Marques maison des clients	10 625	10 838	11 055	11 276
Marque KTI (note 1)	2 845	4 268	6 402	9 603
<b>Total des ventes</b>	<b>13 470</b>	<b>15 106</b>	<b>17 457</b>	<b>20 879</b>
Approvisionnement actuel (note 2)	15 000	15 000	15 000	15 000
Surplus / (manque)	1 530	(106)	(2 457)	(5 879)

Note 1 : Les prévisions pour les thés de marque KTI sont basées sur les commandes déjà reçues des salons et des boutiques de thé. Ces commandes n'ont pas encore été acceptées.

Note 2 : Actuellement, KTI s'approvisionne en feuilles de thé au Sri Lanka et au Kenya.

### ANNEXE III SITE WEB ET BOUTIQUE EN LIGNE

*Préparé par Jason Galinsky*

Comme KTI n'a ni les connaissances ni le savoir-faire requis pour créer le site Web et la boutique en ligne proposés et en assurer la maintenance, il lui faudrait externaliser ces tâches. Les coûts initiaux sont estimés à 800 000 \$.

Une fois le site et la boutique opérationnels, KTI devrait verser environ 5 % des ventes en ligne au fournisseur de services pour couvrir notamment les frais de maintenance et les frais de mise à niveau du site Web. KTI devrait aussi créer une équipe interne de service à la clientèle, dont le coût représenterait environ 2 % des ventes. Les frais d'expédition devraient correspondre à 3 % des ventes, et toutes les autres charges d'exploitation devraient représenter 2 % des ventes. De plus, KTI devrait probablement embaucher plusieurs employés pour s'occuper de ces nouvelles activités. KTI veut utiliser un taux d'actualisation de 4,5 % pour évaluer la valeur potentielle de ce projet.

	2026	2027	2028
Ventes en ligne prévues ( <i>en milliers de kilos</i> )	2 500	4 000	6 000

Ces prévisions tiennent compte uniquement de la demande attendue de thés de marque KTI de la plus grande qualité que nous pouvons offrir. Pour répondre à cette demande, nous devons absolument utiliser les meilleures matières premières. D'après notre étude de marché, un prix de vente estimatif de 5,80 \$ le kilo semble raisonnable pour ces produits. Aussi, il serait très avantageux de mettre en valeur le processus de développement unique de chacun de ces thés, car cela aiderait KTI à gagner en notoriété sur les médias sociaux. Par ailleurs, KTI pourrait aussi probablement vendre dans sa boutique en ligne des thés de moins grande qualité, mais elle devrait les vendre moins cher.

En cas de rupture des stocks d'un produit offert dans la boutique en ligne, la mention « ÉPUISÉ » s'afficherait, et les clients pourraient demander d'être informés du retour en stock du produit. Une telle mention pourrait aussi conférer à la marque KTI un caractère exclusif, puisqu'elle laisserait entendre que les quantités sont limitées.

Enfin, plus la variété de produits que nous pourrions offrir dans la boutique en ligne serait grande, mieux ce serait; en effet, nos recherches indiquent que le consommateur type des thés de marque KTI veut vraiment avoir un large choix.

**ANNEXE IV**  
**CONTRAT AVEC THÉS TAIÏWAN LTÉE**

*Préparé par Sabrina McLean*

**Renseignements sur l'offre de TT**

- KTI devrait s'engager à acheter au moins 2 500 000 kg de thé noir par année au prix de 3,26 \$ le kilo. Toutefois, comme TT n'obtiendrait probablement pas les certifications avant la fin de 2025, TT n'imposerait pas de minimum d'achat la première année (2025).
- TT permettrait à KTI d'acheter jusqu'à 4 500 000 kg supplémentaires de thé noir, vert ou oolong par année, au prix susmentionné.
- KTI préparerait et déposerait les demandes de certifications Fairtrade et biologique de TT, superviserait le processus de vérification initiale et paierait tous les droits de certification applicables. Ces coûts sont estimés à 2 millions \$.
- Le contrat aurait une durée initiale de cinq ans et pourrait être renouvelé pour une autre période de cinq ans, au gré de KTI.

**Autres renseignements**

TT exploite près de Taipei une vaste plantation de thé en basse altitude et naturellement productive, dont elle a automatisé les processus pour en améliorer l'efficacité. TT est surtout réputée pour son thé oolong et son thé vert, mais elle a récemment agrandi sa plantation en vue de produire du thé noir pour répondre à la demande à l'exportation de cette variété populaire.

Plusieurs phénomènes météorologiques extrêmes ont touché la plantation de TT ces dernières années, mais ses récoltes annuelles n'ont pas été très affectées. Comme TT est proche d'une grande ville et d'un aéroport, elle est bien située d'un point de vue logistique.

**ANNEXE V**  
**RENÉGOCIATION DU CONTRAT DE VENTE**  
**DES THÉS DE MARQUE MAISON AVEC SAVECO**

*Préparé par Kathleen Galinsky*

**Renouvellement proposé du contrat avec SaveCo**

SaveCo est l'un des clients originaux de KTI, et représente actuellement 16 % du total des produits annuels bruts de KTI. Le contrat actuel avec SaveCo, qui prévoit un volume annuel de 2 300 000 kg de thé au prix de 4,33 \$ le kilo, arrive à échéance le 31 décembre 2025.

L'offre initiale de SaveCo prévoit ce qui suit :

- Le contrat aurait une durée de dix ans.
- SaveCo achèterait annuellement 2 500 000 kg de thé pour sa marque maison, au prix de 4,31 \$ le kilo.
- SaveCo n'accepterait que du thé noir certifié Fairtrade et biologique.
- L'emballage devrait dorénavant être fait entièrement de carton recyclé.

**Notes sur la négociation**

- KTI a la réputation d'être un fournisseur fiable de thé certifié Fairtrade et biologique, mais plusieurs autres fournisseurs pourraient répondre aux exigences de SaveCo.
- SaveCo a indiqué qu'elle voudrait possiblement élargir la portée du contrat pour y inclure un assortiment des nouveaux thés de marque KTI, en plus de ses propres thés de marque maison. SaveCo a précisé que, vu sa relation de longue date avec KTI, les thés de marque KTI occuperaient les meilleures places sur les étagères.
- Le fournisseur actuel de KTI n'offre pas le nouvel emballage exigé par SaveCo. KTI devrait donc trouver un nouveau fournisseur pour satisfaire à cette exigence.
- Les autres clients de KTI qui achètent des thés de marque maison sont impatients de connaître l'issue de cette négociation pour renégocier leur propre contrat. La plupart des contrats de vente de thés de marque maison doivent être renouvelés d'ici trois ans.

## **ANNEXE VI CONTRAT AVEC LA PLANTATION MANDALA**

*Préparé par Jason Galinsky*

Les échantillons de thés fournis par Mandala montrent bien le savoir-faire traditionnel des cultivateurs. Les matières premières de Mandala sont de très haute qualité, et je serais fier de les utiliser pour fabriquer nos thés de marque KTI. Il pourrait toutefois être difficile pour Mandala d'obtenir les certifications biologique et Fairtrade, car l'emplacement reculé de la plantation pourrait compliquer le processus de certification.

Mandala n'a pas encore entamé le processus de certification et n'en connaît pas bien les exigences. Par conséquent, il faudrait vraisemblablement franchir de nombreuses étapes pour que les activités de Mandala respectent les critères de certification. De plus, il faudrait faire approuver les demandes de certification par le gouvernement népalais, et nous n'avons aucune expérience dans ce pays. Il pourrait y avoir des frais ou des droits supplémentaires à payer.

Mandala cultive et transforme son thé selon des méthodes traditionnelles employées depuis des centaines d'années. Elle produit du thé noir, vert et blanc.

### **Conditions du contrat**

- KTI effectuerait un paiement initial unique de 1,5 million \$ CA à la signature du contrat. Ces fonds serviraient à la modernisation requise de l'infrastructure et au soutien administratif nécessaire au processus de certification au cours des deux prochaines années.
- À partir de la deuxième année, KTI effectuerait un paiement annuel fixe de 425 000 \$ CA pour couvrir les coûts d'exportation.
- Pendant les dix années du contrat, KTI devrait acheter la totalité de la production annuelle de Mandala (qui ne dépassera pas 3 000 000 kg par année compte tenu de la superficie des terres de Mandala).
- Pendant toute la durée du contrat, il en coûterait 3,88 \$ le kilo à KTI pour acheter les matières premières de Mandala.

KTI veut utiliser un taux d'actualisation de 15 % pour évaluer la valeur potentielle de ce projet.

**ANNEXE VI (SUITE)**  
**CONTRAT AVEC LA PLANTATION MANDALA**

*Plantation Mandala*  
*Prévisions de récoltes de thé biologique et Fairtrade*  
*(en milliers de kilos)*

	<b>2025</b>	<b>2026</b>	<b>2027</b>	<b>2028</b>	<b>2029</b>
Production de thé	0	0	1 500	2 000	2 500



## ANNEXE VII PROPOSITION DE SALONS DE THÉ AUTHENTICITHÉ

*Préparé par Sabrina McLean*

Salons de thé AuthenticiThé (STA) exploite une chaîne de salons de thé très fréquentés. Elle cible le marché des jeunes buveurs de thé, qui sont prêts à payer un prix élevé pour des produits uniques et issus du commerce équitable. Les nouveaux thés de marque KTI ont attiré l'attention de STA en raison de leur qualité et de leur goût supérieurs, et des traditions et histoires uniques des fournisseurs de KTI au Kenya et au Sri Lanka.

STA a proposé un contrat d'achat de thés de marque KTI, lesquels seraient revendus dans ses salons de thé en Amérique du Nord et dans sa boutique en ligne.

Voici les conditions proposées :

- En vertu du contrat, qui entrerait en vigueur dans 12 mois pour une durée de cinq ans, STA s'engagerait à acheter un volume minimal de 1 500 000 kg de thés de marque KTI par année.
- KTI devrait fournir quatre assemblages de thé et les remplacer chaque année. KTI aurait la responsabilité de créer les nouveaux assemblages; toutefois, chaque année, deux d'entre eux devraient être des thés épicés, un devrait être du thé noir et le dernier devrait être une autre sorte de thé.
- STA paierait 4,88 \$ le kilo.
- STA paierait pour le transport des produits.
- Si KTI ne pouvait pas fournir le volume minimal exigé, STA lui imposerait une pénalité correspondant à 20 % de la valeur annuelle du contrat pour chacune des années où le minimum ne serait pas respecté.
- Tout le thé devrait être certifié Fairtrade et biologique.
- Chaque type de thé devrait aussi être accompagné, à des fins de marketing, d'un texte présentant l'origine, les méthodes de production et les notes de dégustation de l'assemblage; STA exigerait que ces informations figurent sur l'emballage des produits.
- STA n'exigerait pas un droit de vente exclusif pour les thés qu'elle achèterait de KTI; par conséquent, KTI pourrait vendre tous les thés qu'elle produit à d'autres clients.

**Fin de l'examen**

**EXAMEN FINAL COMMUN DES CPA  
TABLEAU DE RÉFÉRENCE****Valeur actualisée des économies d'impôts pour les actifs amortissables**

Valeur actualisée de l'économie d'impôts résultant de la déduction pour amortissement d'un nouvel actif acquis après le 1<sup>er</sup> janvier 2024 et avant le 1<sup>er</sup> janvier 2028, qui n'est pas admissible à la passation en charges immédiate et auquel la règle de la demi-année s'appliquerait normalement

$$= \frac{CdT}{(d+k)}$$

Valeur actualisée de l'économie d'impôts résultant de la déduction pour amortissement d'un nouvel actif acquis après le 1<sup>er</sup> janvier 2024 et avant le 1<sup>er</sup> janvier 2028, qui n'est pas admissible à la passation en charges immédiate et auquel la règle de la demi-année ne s'appliquerait normalement pas

$$= \frac{CdT}{(d+k)} \left( \frac{1+1,25k}{1+k} \right)$$

Valeur actualisée de l'économie d'impôts résultant de la déduction pour amortissement d'un nouvel actif acquis après le 20 novembre 2018 et avant le 1<sup>er</sup> janvier 2024, qui n'est pas admissible à la passation en charges immédiate

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

**Abréviations pour les formules ci-dessus :**

C = investissement initial net

T = taux d'imposition de la société

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

d = taux maximum de la déduction pour amortissement

**Montants prescrits relatifs à l'utilisation d'une automobile**

<b>Élément</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>
Coût amortissable maximum – catégorie 10.1	36 000 \$ + taxes de vente	37 000 \$ + taxes de vente
Coût amortissable maximum – catégorie 54	61 000 \$ + taxes de vente	61 000 \$ + taxes de vente
Frais de location mensuels déductibles maximaux	950 \$ + taxes de vente	1 050 \$ + taxes de vente
Frais d'intérêts mensuels déductibles maximaux	300 \$	350 \$
Avantage relatif aux frais de fonctionnement – employé	33 ¢ le km d'usage personnel	33 ¢ le km d'usage personnel
Taux des allocations pour frais d'automobile non imposables		
— jusqu'à 5 000 kilomètres	68 ¢ le km	70 ¢ le km
— excédent	62 ¢ le km	64 ¢ le km

**Taux d'impôt fédéral sur le revenu des particuliers**

Pour 2023

<b>Revenu imposable se situant entre</b>	<b>Impôt calculé sur le montant de base</b>	<b>Impôt sur l'excédent</b>
0 \$ et 53 359 \$	0 \$	15 %
53 360 \$ et 106 717 \$	8 004 \$	20,5 %
106 718 \$ et 165 430 \$	18 942 \$	26 %
165 431 \$ et 235 675 \$	34 208 \$	29 %
235 676 \$ et tout montant supérieur	54 579 \$	33 %

Pour 2024

<b>Revenu imposable se situant entre</b>	<b>Impôt calculé sur le montant de base</b>	<b>Impôt sur l'excédent</b>
0 \$ et 55 867 \$	0 \$	15 %
55 868 \$ et 111 733 \$	8 380 \$	20,5 %
111 734 \$ et 173 205 \$	19 833 \$	26 %
173 206 \$ et 246 752 \$	35 815 \$	29 %
246 753 \$ et tout montant supérieur	57 144 \$	33 %

**Montants indexés aux fins du calcul de l'impôt**

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

<b>Élément</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>
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	13 520 \$	14 156 \$
Montant personnel de base, et montant pour époux ou conjoint de fait ou pour personne à charge admissible, pour les particuliers dont le revenu net pour l'année est inférieur ou égal au montant à partir duquel le taux d'impôt de 29 % s'applique	15 000	15 705
Montant en raison de l'âge – 65 ans ou plus durant l'année	8 396	8 790
Seuil du revenu net pour le montant en raison de l'âge	42 335	44 325
Montant canadien pour emploi	1 368	1 433
Montant pour personnes handicapées	9 428	9 872
Montant canadien pour aidants naturels à l'égard d'enfants de moins de 18 ans, et ajout au montant canadien pour aidants naturels à l'égard de l'époux, du conjoint de fait, ou d'une personne à charge admissible	2 499	2 616
Montant canadien pour aidants naturels à l'égard d'autres personnes à charge handicapées de 18 ans ou plus (montant maximum)	7 999	8 375
Seuil du revenu net pour le montant canadien pour aidants naturels	18 783	19 666
Seuil pour le crédit d'impôt pour frais d'adoption	18 210	19 066

Autres montants indexés :

<b>Élément</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>
Crédit d'impôt pour frais médicaux (excédant 3 % du revenu net)	2 635 \$	2 759 \$
Seuil pour le remboursement de la Sécurité de la vieillesse	86 912	90 997
Plafond annuel CELI	6 500	7 000
Plafond REER	30 780	31 560
Exonération cumulative des gains en capital sur les actions admissibles de petites entreprises	971 190	1 016 836

**Taux d'intérêt prescrits (taux de base)**

<b>Année</b>	<b>1<sup>er</sup> janv. – 31 mars</b>	<b>1<sup>er</sup> avr. – 30 juin</b>	<b>1<sup>er</sup> juill. – 30 sept.</b>	<b>1<sup>er</sup> oct. – 31 déc.</b>
2024	6			
2023	4	5	5	5
2022	1	1	2	3

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.

**Taux maximum d'amortissement fiscal de certaines catégories de biens**

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

(PAGE VIERGE)