

N° DU CANDIDAT EFC :

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

**Examen final commun
Le 10 septembre 2024 – Épreuve du Jour 1
(Cahier n° 1 – Version 2 de JRP)**

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 le 15 juillet 2025, et vous, CPA, travaillez toujours chez Quinton and Sparks Consulting LLP (QSC). J.R. Pets inc. (JRP) fait de nouveau appel à QSC pour l'analyse et la planification stratégiques.

Depuis le dernier mandat de QSC auprès de JRP en 2023, le Conseil d'administration (le Conseil) de JRP est resté réticent à faire des investissements stratégiques majeurs. Au lieu de penser à l'expansion, le Conseil a continué de privilégier la stabilité des 20 animaleries actuelles de la société. Le Conseil a donc rejeté l'acquisition de Bella's Pet Friends Ltée et n'a pas accordé le prêt à Osler Farms Pet Kitchen Ltée. Il a aussi rejeté l'investissement potentiel dans le camp de luxe pour chiens, Bonheur des animaux au lac Agathe. Toutefois, le Conseil a décidé de rénover cinq de ses animaleries pour y ajouter des services pour animaux de compagnie. Bien que certains clients de JRP aiment ces nouveaux services, l'incidence globale sur le bénéfice net de JRP a été faible; le Conseil a donc décidé de ne pas rénover les 15 autres animaleries.

De plus, depuis 2023, le nombre de ventes que JRP réalise sur son site Web a continué d'augmenter. Même si la boutique en ligne a été créée par nécessité pendant la pandémie, sa popularité auprès de certains clients s'est continuellement accrue.

En mars 2025, Abby Clarke s'est jointe à JRP en tant que nouvelle actionnaire et membre du Conseil. Abby est une cliente de longue date de JRP qui a reçu une somme importante en héritage. Elle croit que le secteur des animaux de compagnie présente un grand potentiel et souhaitait faire partie de l'équipe de JRP. Avant son arrivée chez JRP, Abby a eu une longue et fructueuse carrière dans le commerce électronique, pendant laquelle elle s'est spécialisée en logistique. Abby a utilisé 5 millions \$ de son héritage pour acheter des actions de JRP.

Ces dernières années, le bénéfice net de JRP a légèrement diminué d'une année à l'autre. Compte tenu de cette diminution constante, le Conseil souhaite mettre en œuvre un nouveau plan stratégique pour aider à assurer la survie et le succès futur de la société en faisant augmenter le bénéfice net de JRP. De plus, le Conseil souhaite empêcher que le déclin des animaleries actuelles de la société ne se poursuive.

La vision, la mission et les valeurs fondamentales de JRP n'ont pas changé. JRP a actuellement 5 millions \$ à investir (soit le montant reçu d'Abby en contrepartie des actions émises à son nom). JRP n'a pas d'autres capitaux d'investissement disponibles et ne souhaite pas obtenir de financement par emprunt supplémentaire. Pour comparer les investissements, le Conseil de JRP utilise généralement un horizon de cinq ans et un taux d'actualisation de 4,9 %, soit le coût moyen pondéré du capital de la société.

Le Conseil de JRP vous demande à vous, CPA, d'examiner l'information fournie et de rédiger un rapport dans lequel vous analyserez chaque proposition présentée et formulerez une recommandation sur chacune. Le Conseil veut aussi que vous commentiez l'orientation stratégique globale de JRP et l'incidence possible de chaque proposition sur cette orientation. 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

	Page
I Réunion du Conseil à laquelle assiste CPA	5
II Situation dans le secteur	11
III Fabrication de nourriture pour chiens de marque JRP	12
IV Expansion des activités de commerce électronique	13
V Acquisition d'une participation dans Aliments Toucru	14
VI Contrat avec Koda inc.	15
VII Développement d'une application par Consulte-Pro Logiciels	16

ANNEXE I
RÉUNION DU CONSEIL À LAQUELLE ASSISTE CPA

Le 15 juillet 2025

- Julia : Merci, CPA, d'être là aujourd'hui. JRP vit un moment décisif : la performance de nos animaleries continue de diminuer et un changement s'impose.
- Elaine : En effet, Julia. Et l'évolution du secteur des animaux de compagnie compliquera nos décisions. Nos animaleries demeurent rentables, mais nos bénéficiaires ont souffert de la concurrence accrue et des problèmes persistants de chaîne d'approvisionnement qui touchent l'ensemble du secteur depuis le début de la pandémie.
- Julia : Notre nouvelle actionnaire et membre du Conseil, Abby, arrive à point. Les décisions que nous allons prendre maintenant auront une incidence sur la société pendant des années. Abby, tu as une proposition?
- Abby : Oui, Julia, et elle comporte un volet fabrication. Actuellement, seules quelques marques de nourriture sèche pour chiens sur le marché offrent une qualité et un apport nutritionnel exceptionnels. Il y a là une occasion importante, car la nourriture sèche est le type de nourriture pour chiens le plus acheté. JRP pourrait se lancer dans la fabrication et combler le manque existant.
- Steve : C'est intéressant, Abby, mais la fabrication de nourriture exigerait le respect rigoureux de règlements dont nous ignorons tout. Connaissons-nous la marche à suivre pour obtenir les permis requis? Par ailleurs, JRP s'est toujours concentrée sur la vente d'aliments frais et congelés, considérés par les propriétaires d'animaux de compagnie comme les plus nutritifs.
- Elaine : C'est vrai, mais c'est parce que nous n'avons jamais trouvé de nourriture sèche répondant à nos normes élevées. Cela dit, je me demande si nous pourrions assurer notre approvisionnement en ingrédients nécessaires à la fabrication de la nourriture proposée. Vu les problèmes persistants de chaîne d'approvisionnement, notre capacité à fabriquer la nourriture est limitée par la quantité d'ingrédients que nous pouvons obtenir.
- Abby : Ça tombe bien : une de mes amies est propriétaire d'une ferme biologique près d'ici. Elle nous a proposé un approvisionnement considérable en ingrédients de haute qualité. Je pense que la nourriture sèche produite à partir de ces ingrédients serait parmi les meilleures sur le marché. Mon amie vend actuellement ses ingrédients à un fabricant à l'étranger, mais le renouvellement du contrat approche et elle préférerait collaborer avec une entreprise locale.

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

Le 15 juillet 2025

Steve : Notre inexpérience en fabrication et en développement de recettes de produits m'inquiète, et créerait des défis supplémentaires.

Richard : Oui, mais l'idée me plaît beaucoup. Nous pourrions apposer notre propre marque sur le produit, ce qui favoriserait la notoriété de JRP. Nous pourrions aussi approvisionner d'autres animaleries en nourriture sèche de qualité supérieure.

Elaine : L'investissement initial nécessaire pour entreprendre cette activité serait de 3,9 millions \$. Ce montant nous permettrait d'acquérir une usine, de la rénover et de la doter de matériel de fabrication de pointe qui pourrait servir pour tous les types de nourriture pour animaux de compagnie, sèche et fraîche.

Richard : Abby, connaissons-nous la quantité d'ingrédients que ton amie pourrait nous fournir?

Abby : Oui. Elaine et moi avons déterminé qu'avec l'approvisionnement en ingrédients que mon amie peut nous fournir, nous utiliserions environ 60 % de la capacité de l'usine éventuelle. Une fois l'usine en service, nous pourrions donc élargir notre production pour fabriquer différents types d'aliments de qualité supérieure.

Richard : Quel beau projet! Passons à la prochaine occasion d'investissement.

Nos ventes en ligne ont constamment augmenté depuis le lancement du site Web de JRP en 2022. Néanmoins, nous sommes manifestement en retard sur nos concurrents à cet égard. Notre système de commande en ligne est désuet et difficile à utiliser. Il est temps de nous mettre à niveau et de faire partie intégrante du monde du commerce électronique aux côtés de nos concurrents.

Elaine : Nous consacrer davantage aux ventes en ligne cadrerait avec les tendances du marché, mais nous mettrait en concurrence avec les plus grandes chaînes nationales. Par conséquent, nous pourrions devoir baisser légèrement nos prix, ce qui réduirait nos marges.

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

Le 15 juillet 2025

Richard : C'est vrai, mais JRP pourrait améliorer le traitement des commandes en ligne provenant de l'extérieur de notre région. Cette expansion nous permettrait d'expédier rapidement nos produits partout au Canada. Nos ventes augmenteraient considérablement.

Si nous décidions de faire cet investissement, le coût initial serait de 4,05 millions \$. Avec ce montant, nous achèterions trois centres de distribution au Canada d'où nous expédierions nos produits. Notre délai moyen de livraison passerait de cinq jours à seulement trois. Le coût initial comprendrait aussi l'argent nécessaire à la mise à niveau de notre site Web pour améliorer son fonctionnement.

Julia : J'aime bien l'idée d'avoir des centres de distribution distincts des animaleries de JRP. En raison de notre processus actuel, les employés passent trop de temps à emballer et à expédier des commandes au lieu d'aider les clients en magasin.

Mais ce qui m'inquiète, c'est que la réputation de JRP repose sur son service à la clientèle supérieur, qui nous avantage par rapport à la concurrence. Je doute que nous puissions offrir le même type d'expérience à nos clients en ligne. Certaines personnes préfèrent acheter en ligne, mais nos clients nous répètent sans cesse à quel point ils aiment visiter nos animaleries. De nombreux clients nous disent tenir à faire leurs achats en magasin.

Elaine : Et qu'en est-il de la contrainte d'approvisionnement persistante à l'échelle du secteur? Nous avons déjà du mal à remplir les rayons de nos magasins.

Steve : Tôt ou tard, la chaîne d'approvisionnement redeviendra comme avant la pandémie, même si les experts ne savent pas quand. Ce n'est pas comme si JRP était la seule société aux prises avec ce problème, et nous pourrions peut-être trouver d'autres fournisseurs pour nous aider à garnir nos stocks.

Abby : Quels que soient les défis, je pense que c'est une superbe occasion. Grâce à mon expérience en commerce électronique et en logistique, je pourrais m'occuper de ce projet. Au fil du temps, il pourrait devenir l'une des assises des activités de JRP.

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

Le 15 juillet 2025

- Julia : D'accord. Passons au prochain sujet. Aliments Toucru (Toucru), une société relativement jeune, est un petit fabricant d'aliments de qualité supérieure pour animaux de compagnie qui propose une gamme de produits unique composée à 100 % d'ingrédients crus. Pour l'instant, elle ne vend ses produits que dans les magasins de JRP. Les produits de Toucru sont rapidement devenus parmi les préférés des clients de JRP, et nous sommes souvent en rupture de stock. Or, à son volume de production actuel, Toucru ne peut approvisionner que quelques-uns de nos magasins en Ontario. Elle veut augmenter sa production, mais a besoin de notre aide pour le faire.
- Steve : Ces derniers mois, Toucru m'a contacté pour me demander conseil sur la meilleure façon de trouver de l'espace supplémentaire pour la fabrication. Il lui faut une plus grande usine pour augmenter sa production.
- Abby : Sur le plan logistique, il serait difficile d'expédier les produits frais à base d'ingrédients crus de Toucru, même sur une courte distance. Ils risqueraient de se gâter pendant le transport.
- Elaine : Mais c'est une gamme de produits spécialisés très recherchée que nos concurrents n'offrent pas. Parce qu'il faut les réfrigérer et préserver leur fraîcheur, les produits de Toucru ne peuvent être offerts qu'en magasin, ce qui a attiré davantage de clients dans nos animaleries.
- De plus, Toucru a beaucoup de potentiel. L'un de ses propriétaires est nutritionniste pour animaux et l'autre est chimiste en alimentation, et tous deux sont très expérimentés. Je m'attends à ce qu'ils continuent à lancer des recettes innovantes de produits. Julia, que propose Toucru?
- Julia : Elle veut que nous nous joignons à elle! Pour 578 000 \$, JRP pourrait acquérir une participation de 20 % dans Toucru. Selon elle, les probabilités de succès des deux sociétés augmenteraient si nous faisons équipe.
- Abby : Je ne suis pas convaincue. Elle a eu du succès jusqu'ici, mais ses activités et son équipe n'ont pas encore fait leurs preuves. Je ne veux pas que nous consacrons inutilement temps et efforts pour aider une jeune société à prendre son essor. Et vu les contraintes d'approvisionnement persistantes dans le secteur, comment compte-t-elle trouver les ingrédients supplémentaires dont elle aura besoin pour augmenter sa production?

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

Le 15 juillet 2025

- Elaine : J'aime bien Toucru, mais Abby soulève un bon point. Et comme les aliments de Toucru sont de la plus haute qualité, le coût de ses ingrédients est élevé; la marge bénéficiaire de ses produits est donc inférieure à celle d'autres fabricants d'aliments.
- Steve : Parlons maintenant d'une proposition qui changerait notre offre d'articles pour animaux. La société Koda inc. (Koda) est un fournisseur d'articles pour animaux de compagnie qui fabrique des produits de marque maison pour des animaleries comme JRP. Elle nous propose de signer un contrat d'achat qui nous permettrait de remplacer la plupart des articles pour animaux que nous offrons actuellement par des produits de marque JRP.
- Richard : J'ai entendu parler de Koda. C'est une société respectée qui existe depuis longtemps. Compte tenu de sa taille, elle a été moins touchée par les problèmes persistants de chaîne d'approvisionnement dans le secteur.
- Steve : Il faut savoir que le contrat prévoit un montant minimum d'achats annuel, que JRP devrait atteindre sous peine d'encourir une pénalité. D'après la quantité d'articles pour animaux que JRP a achetés l'an dernier, nous aurions atteint ce montant minimum en faisant tous ces achats auprès de Koda.
- Julia : Si nous acceptons ce contrat, nous devrions probablement rompre nos relations de longue date avec nos fournisseurs actuels d'articles pour animaux. Et comment ferions-nous pour établir une relation avec une société de la taille de Koda? À quel genre de qualité pourrait-on s'attendre de ses produits?
- Richard : Koda offre des produits milieu de gamme d'une qualité standard : ni mauvaise ni supérieure. L'un des avantages est que le coût global de nos achats d'articles pour animaux baisserait un peu.
- Julia : Nos clients sont habitués à des produits de grande qualité. Il me semble qu'on s'éloignerait beaucoup de ce qui a fait la réputation de JRP.
- Elaine : Tu n'as pas tort, Julia, mais la plupart de nos fournisseurs actuels sont plus petits que Koda et ont du mal à remplir nos commandes à cause des problèmes de chaîne d'approvisionnement. Je préfère avoir une sélection de produits milieu de gamme pour garnir nos rayons que rien du tout.

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

Le 15 juillet 2025

Steve : De plus, le contrat n'entraînerait aucun coût initial et offrirait un bon potentiel de croissance. Koda est convaincue qu'elle pourrait honorer nos commandes même si nous dépassions de beaucoup le montant minimum d'achats. Ce contrat nous libérerait de la contrainte d'approvisionnement pendant des années.

Abby : D'accord. Nous avons une dernière proposition à examiner. Mon ancien employeur, Consulte-Pro Logiciels (CPL), développe des applications mobiles pour les petits et moyens détaillants comme JRP. L'appli serait entièrement personnalisable et offrirait le choix de différents modules. Nous pourrions notamment nous en servir pour offrir un programme de fidélisation amélioré ou pour transmettre de l'information utile aux clients. Nous pourrions même utiliser le module de commerce électronique pour augmenter nos ventes en ligne.

Julia : Ma crainte est que les clients ne visitent plus les animaleries de JRP s'ils peuvent facilement acheter nos produits via l'appli. Par ailleurs, une application mobile ne nous permettrait pas d'offrir le service à la clientèle supérieur que nous fournissons en magasin.

Steve : Je comprends, Julia, mais nous devons suivre le courant, sans quoi nous serons vite dépassés.

Abby : De plus, je pense que vous serez surpris de voir à quel point les applis de CPL fonctionnent bien. CPL reçoit généralement d'excellents commentaires de ses clients. Par ailleurs, nous pourrions choisir seulement les modules qui cadrent avec nos activités et notre orientation stratégique. Il serait peut-être même possible de continuer à offrir un service exceptionnel, mais autrement!

Julia : Je ne suis pas contre la mise à niveau technologique, mais je veux m'assurer que JRP garde la réputation d'être une société qui se soucie de ses clients et qui a de quoi être fière du service qu'elle leur offre.

CPA, pouvez-vous jeter un œil à toutes ces propositions? La réunion est levée.

ANNEXE II SITUATION DANS LE SECTEUR

Pendant la pandémie, les ventes en ligne ont augmenté, car il était devenu plus difficile pour les clients de se rendre en magasin. Les grands détaillants qui avaient déjà une forte présence en ligne avant la pandémie ont vu leurs ventes s'accroître, alors que les petits détaillants ont eu du mal à suivre. Des clients ont maintenant recommencé à faire la plupart de leurs achats en magasin, mais d'autres ont gardé l'habitude de les faire en ligne. La popularité du magasinage en ligne est particulièrement marquée chez les jeunes, qui font souvent des achats au moyen de leur téléphone portable.

Les effets de la pandémie sur la chaîne d'approvisionnement mondiale continuent de se faire sentir. Bon nombre de détaillants, surtout les petits et moyens, ont maintenant du mal à s'approvisionner de façon fiable en produits pour garnir leurs rayons. La question fait débat quant à savoir combien de temps dureront ces problèmes de chaîne d'approvisionnement. Des experts pensent que le flux de biens et de produits devrait revenir aux niveaux prépandémiques d'ici un an ou deux, mais d'autres estiment qu'il faudra jusqu'à quatre ans. De plus, certains biens et produits redeviendront disponibles avant d'autres.

Dans le secteur des animaux de compagnie, il est devenu difficile pour les détaillants d'obtenir les quantités souhaitées de nourriture et d'articles; ceux qui ont réussi à préserver leur approvisionnement ont donc vu leurs ventes augmenter. Les petits détaillants ont eu plus de mal que les grands à cet égard, surtout ceux qui n'avaient pas de relations solides avec leurs fournisseurs. Les fabricants de nourriture pour animaux de compagnie ont aussi connu des difficultés en raison des problèmes de chaîne d'approvisionnement causés par la concurrence accrue pour les ingrédients nécessaires.

Enfin, les achats d'aliments et d'articles de qualité supérieure pour animaux ont continué d'afficher une tendance à la hausse. Dans cette catégorie, les aliments frais et congelés restent le choix le plus populaire, mais la demande de nourriture sèche de qualité supérieure a aussi augmenté, parce qu'elle coûte moins cher et se conserve plus longtemps.

ANNEXE III
FABRICATION DE NOURRITURE POUR CHIENS DE MARQUE JRP

Préparé par Elaine

L'usine et le matériel que nous achèterions pour fabriquer la nouvelle nourriture pour chiens JRP auraient une capacité de production totale de 1,8 million de kilos de nourriture sèche par an, mais la quantité d'ingrédients fournie par l'amie d'Abby nous permettrait d'en produire un maximum de 1,08 million de kilos. Nous n'avons pas encore développé la recette du produit; toutefois, nous savons déjà qu'il nous faudrait encore quelques ingrédients, en plus de ceux que fournirait l'amie d'Abby, pour avoir tout le nécessaire pour produire notre premier 1,08 million de kilos de nourriture sèche de qualité supérieure pour chiens. Par conséquent, il resterait à trouver quelques autres fournisseurs pouvant nous fournir les ingrédients manquants.

Nous estimons que nous pourrions vendre cette nourriture sèche 5,90 \$ le kilo. Vu la qualité supérieure du produit, j'estime que nous pourrions réaliser une marge brute de 60 % sur les ventes de ce produit. Nous pourrions même offrir une réduction aux membres actuels du programme de fidélité de JRP s'ils achètent ce nouveau produit en magasin. Les coûts indirects fixes annuels de cette activité seraient de 2,85 millions \$.

ANNEXE IV
EXPANSION DES ACTIVITÉS DE COMMERCE ÉLECTRONIQUE

Préparé par Richard

Vu mon étude de marché et la taille des trois centres de distribution proposés, j'estime que les ventes en ligne annuelles de JRP pourraient augmenter d'un montant pouvant atteindre 7 529 000 \$. Toutefois, à cause des contraintes d'approvisionnement persistantes, je pense que nous ne pourrions atteindre que 80 % de cette hausse pour le moment. J'estime aussi qu'environ 15 % des commandes en ligne proviendraient de clients qui auraient autrement effectué leur achat dans une animalerie de JRP.

La marge brute sur ces ventes serait de 45 %, soit la même marge que celle que nous dégageons actuellement sur les ventes en magasin. Tous les frais d'expédition s'ajouteraient à la facture du client au moment de passer la commande. Les coûts indirects annuels de cette activité seraient de 1,35 million \$.

ANNEXE V
ACQUISITION D'UNE PARTICIPATION DANS ALIMENTS TOUCRU

Préparé par Julia

En 2024, JRP a tiré des produits d'exploitation de 225 000 \$ et dégagé une marge brute de 25 % de la vente des produits de Toucru. Dans le cadre de la proposition de Toucru, si JRP acquérait une participation dans les capitaux propres de la société, Toucru lui vendrait ses produits moins cher, ce qui ferait augmenter la marge brute de JRP de 5 %. Toucru accepterait aussi officiellement de vendre ses produits uniquement par l'intermédiaire de JRP.

Au volume de production actuel de Toucru, JRP peut seulement garnir les rayons de cinq de ses magasins en Ontario. Grâce à l'investissement de JRP, Toucru pourrait augmenter sa production et approvisionner 10 autres magasins de JRP (la quantité de produits par magasin serait comparable à ce qu'elle fournit actuellement à JRP).

Toucru compte utiliser l'investissement de JRP pour louer une plus grande usine et acheter le matériel nécessaire pour augmenter son volume de production.

**ANNEXE VI
CONTRAT AVEC KODA INC.**

Préparé par Steve

En 2024, JRP a tiré un total de 13,5 millions \$ en produits d'exploitation et dégagé une marge brute de 30 % de la vente d'articles pour animaux. Si JRP n'avait stocké et vendu que les articles de Koda, ses produits auraient été moins élevés de 15 % parce que ces articles se vendent moins cher que nos articles actuels. L'augmentation de la marge brute, qui aurait été de 40 % sur tous les articles de Koda vendus, aurait toutefois contrebalancé cette baisse.

Autres conditions de Koda :

- Le montant total minimum d'achats annuel serait de 6,5 millions \$.
- Tous les articles achetés porteraient le logo de JRP.
- La durée du contrat serait de huit ans, et il y aurait une pénalité de 1 million \$ si JRP résiliait le contrat avant son échéance.

ANNEXE VII DÉVELOPPEMENT D'UNE APPLICATION PAR CONSULTÉ-PRO LOGICIELS

Préparé par Abby

L'application mobile de base coûterait 250 000 \$ et son coût estimatif annuel de maintenance serait de 12 000 \$. Pour doter l'application de fonctionnalités, il faut intégrer au moins un module à l'application de base. CPL offre une gamme de modules qui peuvent être ajoutés à l'application pour en étendre la fonctionnalité. Voici quelques-uns des modules disponibles que pourrait utiliser JRP :

Module	Investissement	Maintenance annuelle
Commerce électronique	236 000 \$	95 000 \$
Fidélisation et marketing	114 000 \$	4 000 \$
Apprentissage et informations	74 000 \$	3 000 \$

Autres renseignements sur chaque module :

Commerce électronique

Ce module offrirait une expérience conviviale aux clients de JRP qui souhaitent effectuer des achats directement dans l'application. Les ventes réalisées grâce à l'application devraient faire augmenter la marge brute annuelle de JRP de 432 000 \$.

Fidélisation et marketing

Ce module permettrait aux clients d'obtenir des points de fidélité pour leurs achats en ligne; actuellement, les clients peuvent uniquement obtenir des points sur leurs achats en magasin. En outre, il connecterait entre eux l'ensemble des magasins de JRP aux fins du programme de fidélisation. Enfin, il donnerait à JRP un accès direct aux clients pour les informer des rabais, soldes et promotions offerts dans le cadre d'initiatives de marketing. On prévoit que ce module ferait augmenter la marge brute annuelle de JRP de 87 000 \$.

Apprentissage et informations

Ce module donnerait aux clients de JRP un accès à des ressources, soit des informations sur les produits, des conseils, des articles de blogue et des cours en ligne sur les animaux de compagnie. JRP serait responsable de la création de ce contenu. Elle pourrait l'offrir gratuitement ou faire payer de modestes frais d'abonnement, auquel cas ce module devrait faire augmenter la marge brute annuelle de JRP de 23 000 \$.

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^{er} janvier 2024 et avant le 1^{er} 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^{er} janvier 2024 et avant le 1^{er} 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^{er} janvier 2024, et 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

Élément	2023	2024
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

Revenu imposable se situant entre	Impôt calculé sur le montant de base	Impôt sur l'excédent
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

Revenu imposable se situant entre	Impôt calculé sur le montant de base	Impôt sur l'excédent
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 :

Élément	2023	2024
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 :

Élément	2023	2024
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	
Exonération cumulative des gains en capital sur les dispositions réalisées avant le 25 juin		1 016 836
Exonération cumulative des gains en capital sur les dispositions réalisées à partir du 25 juin		1 250 000

Taux d'intérêt prescrits (taux de base)

Année	1^{er} janv. – 31 mars	1^{er} avr. – 30 juin	1^{er} juill. – 30 sept.	1^{er} oct. – 31 déc.
2024	6	6	5	
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

Catégorie	Taux	Renseignements supplémentaires
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)