



CPA

COMPTABLES
PROFESSIONNELS
AGRÉÉS
CANADA

N° DU CANDIDAT EFC :

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

Examen final commun
Le 12 septembre 2023 – Épreuve du Jour 1
(Cahier n° 1 – Version 2 de CFL)

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 le centre d'examen. Ils **NE DOIVENT PAS ÊTRE SORTIS** du centre d'examen. S'ils ne sont pas remis, votre réponse pourrait être refusée.
2. Suivez les instructions fournies. Ces instructions ne doivent pas être sorties du centre 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 du centre d'examen des documents, des notes ou d'autres éléments d'un examen de CPA Canada.

Je conviens en outre d'informer CPA Canada de toute situation où il existe un risque sérieux que l'intégrité de l'examen soit compromise.

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

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

NOM DU CANDIDAT (en lettres moulées)

SIGNATURE

Renseignements sur l'examen

L'examen est constitué de ce qui suit :

Cahier n° 1 – 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 et non pour évaluation. 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 2022.

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.

© 2023 Comptables professionnels agréés du Canada. Tous droits réservés.

Examen final commun, 2023

Comptables professionnels agréés du Canada

277, rue Wellington Ouest

Toronto (Ontario) M5V 3H2

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

Nous sommes le 1^{er} mai 2025. Votre patron chez Serringers Consulting Group s.r.l. (SCG) vous a confié à vous, CPA, une autre mission auprès de CanDo Fitness Itée (CFL).

Depuis la mission que SCG a réalisée auprès de CFL en 2022, CFL a converti en centres d'escalade intérieurs les huit gyms désignés par Brian. CFL a aussi accepté la proposition d'Amanda d'ouvrir des PurCafé, qui servent des mets santé, dans cinq de ses gyms. Les deux investissements ont été fructueux jusqu'à maintenant. CFL a renoncé à acquérir Mighty Fitness inc. et n'a pas donné suite à la proposition de Zenfit.

Pour réaliser ces investissements, CFL a accepté le contrat de cession-bail que lui avait proposé Hume Properties REIT (HPR) et a annulé le versement aux actionnaires du dividende annuel de 2 millions \$ pour 2022. La société a recommencé à verser le dividende annuel depuis. CFL doit aussi investir 4 millions \$ chaque année pour l'achat de nouvel équipement de conditionnement physique, afin de maintenir ses gyms au goût du jour. En plus de ces fonds nécessaires aux fins de ses achats annuels d'équipement, CFL a aussi actuellement en main 6,5 millions \$ pour de nouveaux projets d'investissement, mais n'a pas accès à d'autre financement par emprunt.

CFL a réussi à s'entendre avec ses instructeurs de conditionnement physique : elle a augmenté leur rémunération, et les paie maintenant équitablement pour toutes leurs heures de travail (y compris pour la préparation, l'installation et le rangement de l'équipement requis pour les cours). En conséquence, la qualité des cours s'est améliorée, ce qui a fait augmenter la satisfaction et la fidélisation des abonnés.

Compte tenu du succès des PurCafé et des centres d'escalade, le Conseil d'administration (le Conseil) est impatient de réaliser d'autres investissements pour diversifier davantage les sources de produits d'exploitation de CFL. Le Conseil souhaite que tous les investissements stratégiques effectués améliorent à la fois les produits d'exploitation et le BAIIA de CFL. Toutefois, étant donné qu'il souhaite préserver le versement de dividendes par la société, le Conseil accordera la priorité aux projets moins risqués, simples à réaliser, et procurant une source stable et fiable de produits d'exploitation.

Vers la fin de 2022, CFL a révisé ses énoncés de vision et de mission, qui se lisent maintenant comme suit :

Énoncé de vision : « *Dans un environnement convivial et accueillant, offrir des cours, l'accès à de l'équipement et d'autres commodités et services dans le but de motiver les gens et de les aider à adopter un mode de vie sain.* »

Énoncé de mission : « *Donner les moyens aux gens de tous âges d'adopter un mode de vie sain et actif, en leur proposant de l'équipement de pointe et des cours de groupe novateurs, amusants et stimulants.* »

Au cours des dernières années, les choix de modes de vie sains ont fortement gagné en popularité. La demande de produits et services de conditionnement physique a donc considérablement augmenté, surtout ceux permettant de s'entraîner à la maison. La demande de mets nutritifs a aussi connu une croissance constante.

En janvier dernier, pour promouvoir l'adoption de saines habitudes de vie, le gouvernement du Canada a lancé le Programme de remise pour frais de conditionnement physique (PRFCP), qui permet aux Canadiens qui achètent des produits et services directement liés à l'activité physique d'obtenir un crédit d'impôt annuel pouvant atteindre 750 \$.

Le Conseil vous demande de prendre connaissance de l'information fournie et de préparer un rapport dans lequel vous analyserez les possibilités d'investissement d'un point de vue stratégique et formulerez une recommandation sur chacune de ces possibilités. Vous devez aussi indiquer au Conseil tous les facteurs importants qui n'ont pas été considérés. Le Conseil aimerait aussi que vous commentiez l'orientation stratégique générale de CFL et que vous décriviez l'effet que chaque possibilité pourrait avoir sur cette orientation. Dans le cadre de cette mission, ne tenez pas compte des incidences de l'impôt des sociétés dans votre analyse et vos recommandations.

LISTE DES ANNEXES

	Page
Annexe I – Réunion du Conseil à laquelle assiste CPA	5
Annexe II – Gym Dépôt	11
Annexe III – Contrat de gestion des gyms des Hôtels Sunnyside.....	12
Annexe IV – Cours de conditionnement physique diffusés en continu.....	13
Annexe V – Cliniques de physiothérapie.....	14
Annexe VI – Ouverture de nouveaux PurCafé.....	15

ANNEXE I
RÉUNION DU CONSEIL À LAQUELLE ASSISTE CPA

Le 1^{er} mai 2025

Phillip : Merci de vous joindre à nous, CPA.

J'ai le plaisir de vous annoncer que la situation financière de CFL s'est améliorée depuis la plus récente mission de SCG. Nous attribuons surtout cette amélioration à la hausse de nos taux de renouvellement des abonnements annuels et aux produits d'exploitation supplémentaires qu'ont générés nos centres d'escalade et les PurCafé.

Rosa : CPA, nous commençons à envisager de réduire notre participation aux activités quotidiennes de CFL. Nous avons l'intention de rester membres du Conseil, mais de confier toutes les fonctions de gestion de CFL aux directeurs principaux dans environ cinq ans; aucune date définitive n'a toutefois été déterminée.

Phillip : Effectivement, Rosa. CPA, quand nous ne participerons plus activement à la gestion de l'exploitation, nous ne toucherons plus de salaire. Nous financerons plutôt nos retraites grâce aux dividendes que nous recevrons de CFL.

CPA : C'est noté.

Phillip : Parfait. Frank, peux-tu présenter la première possibilité d'investissement?

Frank : La société Gym Dépôt a récemment été mise en vente pour 10 millions \$. Elle vend de l'équipement de conditionnement physique, neuf et usagé, à prix réduit. Il y a actuellement neuf magasins Gym Dépôt, soit à Victoria, Vancouver, Edmonton, Calgary, Saskatoon, Winnipeg, Ottawa, Québec et Halifax.

Rosa : Frank, nous n'avons pas assez de capitaux d'investissement pour ce projet.

Frank : Heureusement, ce n'est pas un obstacle à ce projet. Le propriétaire actuel de Gym Dépôt est disposé à prêter 7,5 millions \$ à l'acheteur; notre investissement initial se limiterait donc à 2,5 millions \$ en trésorerie.

Sandra : La diversification des sources de produits d'exploitation est importante pour le Conseil, mais je crains que les activités de Gym Dépôt diffèrent considérablement de toutes nos activités antérieures. Que peux-tu nous dire d'autre sur Gym Dépôt?

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

Le 1^{er} mai 2025

Frank : La société a commencé ses activités il y a environ 25 ans avec l'ouverture d'un magasin à Victoria. Depuis, elle a ouvert petit à petit de nouveaux établissements un peu partout au pays. Le magasin d'Halifax, ouvert en 2021, est le plus récent. À ce jour, un seul magasin Gym Dépôt a dû fermer ses portes : celui de North Bay, en Ontario. Selon notre contrôle diligent, la population de North Bay, légèrement supérieure à 50 000 habitants, était insuffisante pour soutenir un détaillant d'équipement de conditionnement physique. La plupart des clients de Gym Dépôt sont des exploitants de centres de conditionnement physique, comme CFL, et des particuliers qui veulent s'équiper pour faire de l'exercice à la maison.

Phillip : Si nous achetons la société, qui gèrera les neuf magasins? L'équipe de direction actuelle de Gym Dépôt restera-t-elle après la vente?

Frank : Malheureusement, le propriétaire actuel, qui participe activement à la gestion de la société, veut prendre sa retraite après la vente. Il faudrait donc embaucher un directeur principal pour superviser l'exploitation des magasins. Toutefois, le modèle d'affaires de Gym Dépôt est assez simple. Le succès de Gym Dépôt résulte essentiellement de ses trois principaux contrats d'approvisionnement avec des fournisseurs, qui lui permettent d'acheter de l'équipement au prix de gros. Chacun de ces contrats vient d'être renouvelé pour au moins 10 ans.

Rosa : Des sociétés semblables à Gym Dépôt ont récemment été vendues à un prix équivalent à 4,5 fois leur BAIIA. Frank, parle-nous davantage des contrats d'approvisionnement. Comme CFL pourrait acheter de l'équipement aux prix de gros, quelle réduction obtiendrions-nous sur les prix de nos futurs achats d'équipement par rapport à ce que nous payons actuellement?

Frank : Au moins 20 %. Ces contrats d'approvisionnement pourraient aussi servir à d'autres achats que des achats de stocks de Gym Dépôt.

Phillip : Merci. À ton tour, Sandra.

Sandra : Merci, Phillip. Pour tirer profit de l'intérêt actuel pour la santé et le conditionnement physique, Hôtels Sunnyside (Sunnyside) veut aménager un petit gym bien équipé dans chacun de ses sept établissements. Vu son inexpérience dans ce domaine, Sunnyside a proposé un contrat à CFL pour la gestion des gyms de ses hôtels.

Selon la proposition actuelle de Sunnyside, CFL s'occuperait de la conception et de l'exploitation de chaque gym, et elle fournirait l'équipement nécessaire, dont CFL conserverait la propriété. En contrepartie, Sunnyside verserait chaque année un montant fixe à CFL.

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

Le 1^{er} mai 2025

- Frank : La conception des gyms poserait des défis, surtout en raison du peu d'espace disponible dans chaque hôtel. Quelles seraient les autres responsabilités de CFL après l'ouverture des gyms?
- Sandra : CFL fournirait le personnel nécessaire aux activités de chaque gym et à l'entretien de l'équipement. Elle devrait également renouveler l'équipement tous les deux ans. Sunnyside a proposé de nommer les gyms de ses hôtels « Gyms Sunnyside par CanDo Fitness ».
- Brian : J'aime le fait que CFL profiterait de publicité gratuite grâce à ce contrat. Nous pourrions peut-être même amener des clients des hôtels à s'abonner aux gyms CFL.
- Phillip : En effet, mais qu'arriverait-il si un incident survenait ou si quelqu'un se blessait dans le gym d'un hôtel?
- Rosa : Et combien coûterait tout l'équipement nécessaire?
- Sandra : Avant la réunion d'aujourd'hui, j'ai demandé à Frank de me fournir une estimation sommaire. D'après ses entretiens avec un des fournisseurs actuels de CFL, le coût d'achat total du nouvel équipement, pour tous les gyms des sept hôtels, serait d'environ 650 000 \$.
- Phillip : Merci, Sandra. Brian, la parole est à toi.
- Brian : D'accord. Des amis qui travaillent dans l'industrie cinématographique m'ont fait connaître Rise Edustream (RiseEd), une société qui produit et distribue des vidéos éducatives. RiseEd a proposé à CFL ses services de création de vidéos de conditionnement physique destinées à une plateforme en ligne.
- Phillip : Ça me rappelle la composante vidéos diffusées en continu de la proposition de Zenfit que nous avons examinée en 2022.
- Brian : C'est exact, Phillip. Le concept est le même, mais dans ce cas-ci, c'est notre marque qui serait mise en valeur plutôt que celle de Zenfit. CFL pourrait ainsi en tirer une grande visibilité auprès d'une nouvelle clientèle potentielle. Par ailleurs, nous aurions le plein contrôle sur les types de vidéos qui seraient créés : musculation, cardio, yoga, méditation, et j'en passe. Nous pourrions créer un vaste catalogue de vidéos de conditionnement physique que nos abonnés pourraient utiliser pour s'entraîner à la maison.
- Rosa : Qu'est-ce qu'il en coûterait? Et quel rôle RiseEd jouerait-elle?

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

Le 1^{er} mai 2025

Brian : RiseEd nous facturerait des frais selon le nombre d'abonnés que nous attirerions sur la plateforme. Nous verserions à RiseEd 2 millions \$ par année pour chaque tranche de 10 000 abonnés ou moins. Par exemple, si nous avons 2 500 abonnés à la fin de l'année, RiseEd nous facturerait 2 millions \$ pour cette année-là. Si nous avons 21 000 abonnés à la fin de l'année suivante, elle nous facturerait 6 millions \$.

RiseEd s'occuperait du volet technologique, comme la plateforme en ligne qui donnerait accès aux vidéos à nos abonnés, et de la production des vidéos. CFL n'aurait qu'à fournir les instructeurs de conditionnement physique et les programmes d'entraînement, et elle se chargerait du marketing et du service à la clientèle.

Rosa : Quels seraient les coûts de démarrage?

Brian : RiseEd estime que CFL devrait engager des coûts de 2,5 millions \$, dont 1,5 million \$ serait versé à RiseEd pour la création de la plateforme en ligne. Les 1 million \$ restants serviraient à l'aménagement d'un studio de tournage et à l'achat du matériel d'enregistrement des séances d'entraînement.

Phillip : J'hésite, Brian. Dans nos recherches sur la composante vidéos de la proposition de Zenfit, nous avons découvert qu'il existait beaucoup de produits concurrents, et c'était il y a plus de trois ans! Dans quelle mesure crois-tu aux prévisions de RiseEd quant au nombre d'abonnés pour chaque année?

Brian : Il faudrait accroître notre budget de marketing et notre présence sur les médias sociaux. Le nombre d'abonnés à la plateforme dépendrait largement de ces efforts ainsi que du choix des bons instructeurs pour diriger les séances d'entraînement. Nous pourrions aussi embaucher quelques athlètes professionnels pour faire la promotion de nos vidéos, ou même pour y participer.

Phillip : C'est une idée intéressante. Enfin, nous avons dressé une liste de huit gyms de CFL où de l'espace sous-utilisé pourrait servir à générer des produits d'exploitation supplémentaires. Nous avons deux idées à examiner concernant cet espace. Rosa, peux-tu nous décrire le projet de cliniques de physiothérapie?

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

Le 1^{er} mai 2025

- Rosa : Nous savons que l'exercice et le conditionnement physique n'ont jamais été aussi populaires. Or, cette tendance amène une hausse des blessures causées par l'exercice. C'est pourquoi la demande de services de physiothérapie est en croissance. Un abonné de longue date de nos gyms, Nav Srinivasan, un physiothérapeute chevronné, m'a récemment parlé d'un projet. Il propose de superviser l'aménagement et l'exploitation de huit cliniques de physiothérapie CFL. Selon mes recherches, l'aménagement et l'achat du matériel de chaque clinique coûteraient 495 000 \$ (les coûts du matériel représenteraient 70 % du montant initial de 495 000 \$).
- Sandra : Avons-nous défini les facteurs clés de succès de ce projet?
- Rosa : La compétence de nos physiothérapeutes sera essentielle. Quand nous aurons réuni une équipe de physiothérapeutes hautement qualifiés, nous devons faire connaître nos cliniques au moyen d'une campagne de marketing intensive. La réputation des cliniques sera également essentielle à leur succès. Il faudra donc nous assurer que nos clients soient satisfaits.
- Brian : Les services de physiothérapie diffèrent grandement des services qu'offre actuellement CFL. Essentiellement, nous partirions de zéro. Ces services nécessiteraient le lancement d'un nouveau site Web.
- Rosa : Il nous faudrait également une couverture d'assurance complète. Toutefois, quand les cliniques fonctionneront à leur pleine capacité, il est certain qu'elles seront rentables. Il s'agit d'un service hautement spécialisé et technique, qui devrait générer des produits d'exploitation très intéressants.
- Frank : Les clients des cliniques seront-ils admissibles à la nouvelle remise du PRFCP offerte par le gouvernement?
- Rosa : Pas encore, mais le gouvernement a indiqué son intention de revoir les critères d'admissibilité au programme afin d'englober les services de physiothérapie.
- Phillip : Offrir de tels services à nos abonnés directement dans nos gyms nous conférerait un avantage concurrentiel qui pourrait nous aider à attirer et à fidéliser davantage d'abonnés. Sandra, parle-nous de l'autre idée.
- Sandra : D'accord. Amanda aimerait accroître la présence de PurCafé en ouvrant un nouveau restaurant dans chacun des gyms où il y a de l'espace sous-utilisé. Les coûts d'aménagement seraient de 340 000 \$ pour chaque restaurant. Si nous acceptons cette proposition, la rémunération d'Amanda augmentera pour atteindre 20 % du bénéfice d'exploitation net des PurCafé.

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

Le 1^{er} mai 2025

- Phillip : Amanda a certainement fait ses preuves. Nous avons reçu d'excellents commentaires sur nos cinq premiers restaurants, et nos abonnés sont très heureux d'avoir facilement accès à des mets savoureux et nutritifs.
- Rosa : C'est vrai, mais le potentiel de génération de produits d'exploitation de ces restaurants est largement inférieur à celui des cliniques de physiothérapie. De plus, ces derniers temps, Amanda a pris des décisions unilatéralement. Par exemple, elle a modifié plusieurs éléments du menu sans d'abord en discuter avec nous. Cette tendance est inquiétante.
- Sandra : Je me questionne aussi sur la charge de travail d'Amanda. Depuis 2022, elle a ouvert trois autres de ses propres restaurants végétariens, et elle veut maintenant ouvrir huit PurCafé de plus? Ça fait beaucoup. Amanda en a tellement sur les épaules que je crains une baisse de la qualité de nos PurCafé.
- Frank : Il est agréable de travailler avec Amanda, et elle contribue à créer de la valeur pour CFL. L'aménagement des cinq premiers PurCafé a représenté un défi logistique, mais le Conseil a participé de façon minimale à l'exploitation des restaurants après leur ouverture. Amanda a été aux commandes à chaque étape.
- Sandra : Enfin, la tendance vers l'adhésion à un mode de vie sain a attiré un grand nombre de nouveaux acteurs sur le marché. Il y a maintenant beaucoup plus de restaurants et de cafés offrant un menu santé qu'il y a trois ans.
- Phillip : Excellent point, Sandra. Merci à tous pour votre contribution aujourd'hui. CPA, le Conseil est impatient de recevoir votre rapport. La réunion est levée.

ANNEXE II
GYM DÉPÔT

Préparé par Frank Chang

Depuis sa création, Gym Dépôt a vu ses produits d'exploitation augmenter principalement grâce à l'ouverture de nouveaux magasins. Chaque magasin actuel compte un gérant et quelques employés qui répondent aux questions des clients.

Données financières

Gym Dépôt
État des résultats
Pour l'exercice clos le 31 décembre 2024
Audité

Produits d'exploitation	18 720 200 \$
Charges	
Achats	10 296 100
Salaires	2 550 400
Frais d'occupation	1 928 600
Marketing et publicité	950 100
Frais généraux et administratifs	827 200
Total des charges	16 552 400
Bénéfice d'exploitation	2 167 800
Moins : charge d'intérêts	91 800
Bénéfice avant impôts	2 076 000 \$

Les frais généraux et administratifs comprennent une charge ponctuelle de 450 000 \$ que Gym Dépôt a engagée pour retenir les services d'une banque d'affaires et d'un cabinet comptable, qui aident à la vente de la société.

Les salaires comprennent le salaire de 75 000 \$ du propriétaire. CFL versera vraisemblablement un salaire annuel de 115 000 \$ par année au directeur principal qui reprendra les tâches du propriétaire.

Autres informations sur Gym Dépôt au 31 décembre 2024 :

- Solde de trésorerie : 10 000 \$
- Solde des emprunts portant intérêt : 1,4 million \$

ANNEXE III
CONTRAT DE GESTION DES GYMS DES HÔTELS SUNNYSIDE

Préparé par Sandra MacCarthy

Sunnyside verserait 1,85 million \$ à CFL pour chaque année que durerait le contrat.

Le contrat aurait une durée initiale de cinq ans, qui serait prolongée de cinq autres années si les clients de Sunnyside sont satisfaits des gyms.

Sunnyside prévoit inaugurer les gyms le 1^{er} janvier 2026. Chaque gym serait ouvert de 6 h à 22 h, 365 jours par année. Selon les conditions du contrat, Sunnyside exigerait qu'un employé de CFL se trouve en tout temps dans chaque gym pendant les heures d'ouverture. Cet employé, payé 20 \$ l'heure par CFL, devrait répondre aux questions des clients et veiller au bon fonctionnement de l'équipement. CFL devrait aussi embaucher un nouveau directeur principal qui superviserait l'exploitation des gyms dans les hôtels Sunnyside, au salaire annuel de 115 000 \$.

L'équipement usagé aura une valeur de récupération d'environ 40 %. Le coût du capital pour ce projet est de 12 %.

ANNEXE IV
COURS DE CONDITIONNEMENT PHYSIQUE DIFFUSÉS EN CONTINU

Préparé par Brian Mitchell

Les vidéos de conditionnement physique diffusées en continu ont rapidement gagné en popularité. Selon un récent rapport sectoriel, cette tendance devrait se maintenir dans un avenir prévisible. D'autres sociétés de conditionnement physique ont réussi à s'attirer une base d'abonnés loyaux en jumelant leurs vidéos diffusées en continu à un appareil d'exercice distinct, comme le Zentracker de Zenfit. RiseEd a évoqué la possibilité – très intéressante – que CFL développe ultérieurement son propre appareil.

RiseEd a préparé les prévisions suivantes pour les trois premières années du projet. Toutes les charges sont fixes, sauf les frais facturés par RiseEd, qui augmenteraient pour chaque tranche supplémentaire de 10 000 abonnés ou moins.

	2026	2027	2028
Nombre d'abonnés	10 000	25 000	35 000
Coût de l'abonnement (mensuel)	40 \$	40 \$	40 \$
Produits d'exploitation mensuels	400 000 \$	1 000 000 \$	1 400 000 \$
Produits d'exploitation annuels	4 800 000 \$	12 000 000 \$	16 800 000 \$
Charges			
Frais payés à RiseEd	2 000 000	6 000 000	8 000 000
Main-d'œuvre	750 000	750 000	750 000
Marketing	500 000	250 000	250 000
Frais généraux et administratifs	45 000	45 000	45 000
Total des charges	3 295 000	7 045 000	9 045 000
Bénéfice d'exploitation	1 505 000 \$	4 955 000 \$	7 755 000 \$

RiseEd a proposé que le contrat ait une durée initiale de six ans, renouvelable au gré de CFL pour six ans de plus.

ANNEXE V CLINIQUES DE PHYSIOTHÉRAPIE

Préparé par Rosa van der Schuren

Projections financières et hypothèses sous-jacentes

- Chaque clinique de physiothérapie serait ouverte du lundi au vendredi, de 9 h à 17 h, 48 semaines par année.
- Dans chaque clinique, il y aurait une salle d'attente et quatre salles d'examen fermées.
- Les produits d'exploitation seraient de 6 720 000 \$ si les huit cliniques fonctionnaient à 100 % de leur capacité; de 5 040 000 \$ si elles fonctionnaient à 75 %; et de 3 360 000 \$ si elles fonctionnaient à 50 %.
- Les coûts d'exploitation prévus seraient les suivants :
 - Les coûts variables représenteraient 20 % des produits d'exploitation.
 - Chaque clinique emploierait quatre physiothérapeutes, qui recevraient un salaire annuel de 90 000 \$ chacun.
 - Les autres coûts fixes annuels devraient s'établir à 105 000 \$ par clinique. L'amortissement est compris dans ce montant (le matériel de chaque clinique devrait avoir une durée de vie de 10 ans).
- Les charges ci-dessus n'incluent pas le salaire annuel de 250 000 \$ que demande Nav pour diriger l'aménagement et l'exploitation des cliniques.

Informations supplémentaires sur le projet

- Pour des raisons d'accessibilité, il faudrait réserver des places de stationnement pour la clinique devant chacun des gyms où seraient fournis des services de physiothérapie.
- Les prêteurs ont une perception favorable des cliniques de santé dont les produits d'exploitation sont stables. Ces cliniques peuvent souvent obtenir du financement par emprunt à des taux avantageux.
- Lorsqu'ils sont satisfaits de leur traitement, les patients semblent très loyaux à l'égard de leur clinique de physiothérapie.

ANNEXE VI
OUVERTURE DE NOUVEAUX PURCAFÉ

Préparé par Sandra MacCarthy

Le rapport interne sur les bénéfices présenté ci-dessous fait état de la performance moyenne des PurCafé. Ce rapport a été compilé à partir des données sur les cinq PurCafé existants de CFL.

PurCafé
Rapport sur les bénéfices (moyenne par restaurant)
Pour l'exercice clos le 31 décembre 2024

Produits d'exploitation	896 400 \$
Charges	
Coût variable des aliments et des boissons	421 300
Main-d'œuvre	131 000
Fournitures et autres coûts	50 000
Amortissement	39 000
Publicité	11 000
Total des charges	652 300
Bénéfice d'exploitation	244 100
Quote-part d'Amanda (15 %)	(36 600)
Bénéfice d'exploitation net revenant à CFL	207 500
Nombre de PurCafé	5
Total du bénéfice d'exploitation revenant à CFL	1 037 500 \$

Actuellement, 80 % des produits d'exploitation des PurCafé proviennent des abonnés de CFL qui y mangent après un entraînement; les 20 % restants proviennent des non-abonnés qui ne viennent au gym que pour PurCafé. Depuis l'ouverture des cinq premiers restaurants, le taux de fidélisation des abonnés aux gyms où se trouve un PurCafé s'est amélioré. Les abonnés ont aussi mentionné que les restaurants contribuent à renforcer leur sentiment d'appartenance aux gyms. Toutefois, pendant l'exercice, CFL a reçu plusieurs commentaires d'abonnés selon lesquels la qualité du service des restaurants a diminué dernièrement. Un abonné a aussi mentionné que, pour la première fois depuis l'ouverture du PurCafé de son gym, il n'avait pas pu commander certains mets au menu parce qu'ils n'étaient pas disponibles.

Pour approvisionner les huit nouveaux PurCafé proposés, Amanda prévoit louer deux autres établissements qui serviront à la préparation des mets qui seront ensuite servis dans les restaurants. La charge locative annuelle sera de 225 000 \$ par établissement. Outre cette nouvelle charge, Amanda prévoit que les produits d'exploitation et les coûts des nouveaux PurCafé seront très comparables à ceux de la moyenne des PurCafé existants.

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 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 la formule ci-dessus :

C = investissement initial net

T = taux d'imposition de la société

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

d = taux maximum de la déduction pour amortissement

Montants prescrits relatifs à l'utilisation d'une automobile

Élément	2022	2023
Coût amortissable maximum – catégorie 10.1	34 000 \$ + taxes de vente	36 000 \$ + taxes de vente
Coût amortissable maximum – catégorie 54	59 000 \$ + taxes de vente	61 000 \$ + taxes de vente
Frais de location mensuels déductibles maximaux	900 \$ + taxes de vente	950 \$ + taxes de vente
Frais d'intérêts mensuels déductibles maximaux	300 \$	300 \$
Avantage relatif aux frais de fonctionnement – employé	29 ¢ 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	61 ¢ le km	68 ¢ le km
— excédent	55 ¢ le km	62 ¢ le km

Taux d'impôt fédéral sur le revenu des particuliers

Pour 2022

Revenu imposable se situant entre	Impôt calculé sur le montant de base	Impôt sur l'excédent
0 \$ et 50 197 \$	0 \$	15 %
50 198 \$ et 100 392 \$	7 530 \$	20,5 %
100 393 \$ et 155 625 \$	17 820 \$	26 %
155 626 \$ et 221 708 \$	32 180 \$	29 %
221 709 \$ et tout montant supérieur	51 344 \$	33 %

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 %

Montants indexés aux fins du calcul de l'impôt

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

Élément	2022	2023
Montant personnel de base, et montant pour époux ou conjoint de fait ou pour personne à charge admissible, pour les particuliers dont le revenu net pour l'année est supérieur ou égal au montant à partir duquel le taux d'impôt de 33 % s'applique	12 719 \$	13 521 \$
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	14 398	15 000
Montant en raison de l'âge – 65 ans ou plus durant l'année	7 898	8 396
Seuil du revenu net pour le montant en raison de l'âge	39 826	42 335
Montant canadien pour emploi	1 287	1 368
Montant pour personnes handicapées	8 870	9 428
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	2 350	2 499
Montant canadien pour aidants naturels à l'égard d'autres personnes à charge handicapées de 18 ans ou plus (montant maximum)	7 525	7 999
Seuil du revenu net pour le montant canadien pour aidants naturels	17 670	18 783
Seuil pour le crédit d'impôt pour frais d'adoption	17 131	18 210

Autres montants indexés :

Élément	2022	2023
Crédit d'impôt pour frais médicaux (excédant 3 % du revenu net)	2 479 \$	2 635 \$
Seuil pour le remboursement de la Sécurité de la vieillesse	81 761	86 912
Plafond annuel CELI	6 000	6 500
Plafond REER	29 210	30 780
Exonération cumulative des gains en capital sur les actions admissibles de petites entreprises	913 630	971 190

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.
2023	4	5	5	
2022	1	1	2	3
2021	1	1	1	1

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

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)