



**CPA**

COMPTABLES  
PROFESSIONNELS  
AGRÉÉS  
CANADA

**N° DU CANDIDAT EFC :**

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

**Examen final commun**  
**Le 12 septembre 2023 – Épreuve du Jour 1**  
**(Cahier n° 1 – Version 1 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 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 23 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.

En 2023, JRP a choisi d'investir dans le camp de luxe pour chiens, Bonheur des Animaux au lac Agathe (BALA). JRP n'a fait aucun des autres investissements stratégiques qui étaient envisagés en 2023. De plus, le directeur de magasin qui avait indûment tiré parti du programme de remboursement des formations obligatoires de JRP a été congédié, et les fabricants qui avaient été touchés par cette fraude ont été informés de ce qui s'était passé. Depuis, JRP exige davantage de preuves avant de rembourser aux directeurs et aux employés le coût des formations qu'ils déclarent avoir suivies.

Après une longue période de croissance, les économies canadienne et mondiale ont amorcé un déclin au début de 2025. Vu le taux d'inflation historiquement élevé, les banques centrales de partout dans le monde ont commencé à relever les taux d'intérêt. Par conséquent, le revenu disponible des Canadiens a diminué, tout comme les dépenses de consommation.

Depuis 2023, JRP n'a pas apporté de changements à sa vision, sa mission ou ses valeurs fondamentales.

Lors de leur dernière réunion, les membres du Conseil d'administration (le Conseil) de JRP ont convenu qu'à l'avenir, les investissements offrant le rendement du capital investi (RCI) annualisé le plus élevé à JRP seraient privilégiés. Toutefois, les quatre administrateurs ayant toujours une faible tolérance au risque, ils aimeraient s'assurer autant que possible de la fiabilité du rendement des futurs investissements stratégiques de JRP.

JRP dispose actuellement de 500 000 \$ de capitaux pour faire de nouveaux investissements stratégiques. De plus, une banque réputée a proposé à JRP un prêt à terme d'un maximum de 7 millions \$. Ce prêt aurait une durée de 10 ans et porterait intérêt au taux préférentiel majoré de 3 %. Les remboursements de capital et les paiements d'intérêts seraient versés mensuellement jusqu'à l'échéance du prêt.

Le Conseil de JRP vous demande à vous, CPA, d'examiner l'information fournie et de rédiger un rapport dans lequel vous présenterez votre analyse ainsi qu'une recommandation pour chacune des propositions présentées. Le Conseil veut aussi votre avis sur l'orientation stratégique globale de JRP et sur l'incidence possible de chaque proposition sur cette orientation. Dans le cadre de cette mission, ne tenez pas compte des incidences fiscales dans votre analyse et vos recommandations.

**LISTE DES ANNEXES**

	<b>Page</b>
Annexe I – Réunion du Conseil à laquelle assiste CPA .....	4
Annexe II – Situation dans le secteur .....	10
Annexe III – Ouverture de nouveaux camps de luxe pour chiens .....	11
Annexe IV – Pharmacies pour animaux de compagnie .....	12
Annexe V – Partenariat avec Pet Fresh.....	13
Annexe VI – Contrat de distribution de produits pharmaceutiques pour animaux de compagnie.....	14
Annexe VII – Cours Dressage+ .....	15

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

*Le 23 juillet 2025*

Julia : Merci de vous joindre à nous aujourd'hui, CPA.

Comme vous le savez tous, JRP en est à un stade critique de son développement. Avant cette année, la croissance de nos animaleries stagnait déjà. De plus, en raison du recul actuel de l'économie, nos marges bénéficiaires diminuent parce que beaucoup de nos clients n'achètent plus de produits et services spécialisés à prix élevé.

Elaine : En effet, Julia. Le recul de l'économie rend les gens plus prudents à l'égard de leurs dépenses, surtout en ce qui concerne les produits qu'ils jugent non essentiels. Les prochaines années pourraient être difficiles pour les affaires. Comme nous ne savons pas combien de temps durera ce recul, nous devons être prudents quand nous faisons des investissements. Moins il y a de risques, mieux c'est.

Steve : Ce sera difficile, mais je suis convaincu qu'en prenant les bonnes décisions, nous pourrions protéger JRP et assurer sa prospérité future. À ce sujet, notre investissement dans BALA est une énorme réussite jusqu'à maintenant. L'an dernier, dans sa première année complète d'activité, BALA a dépassé nos attentes initiales de performance.

Gord et Irène ont beaucoup contribué au succès initial de BALA. Je ne pense pas que nous aurions réussi sans eux. Gord a récemment demandé à parler au Conseil. Il est ici aujourd'hui pour nous parler d'une nouvelle occasion d'investissement.

Richard : Excellent. Fais-le entrer.

*Gord se joint à la réunion.*

Julia : Bienvenue, Gord. D'abord, merci pour votre excellent travail à BALA. Nous sommes fiers de vous deux!

Gord : De rien, Julia. Honnêtement, Irène et moi sommes enchantés. Nous aimons vraiment gérer BALA. Ça a été une expérience incroyable jusqu'à maintenant.

Je veux proposer au Conseil que JRP ouvre deux autres camps de luxe pour chiens. Après le succès initial de BALA, il serait logique de prendre de l'expansion maintenant afin de nous implanter dans deux nouveaux marchés avant nos concurrents. J'ai repéré des propriétés qui seraient idéales pour des camps pour chiens comme BALA : une en Ontario et l'autre en Nouvelle-Écosse.

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

*Le 23 juillet 2025*

Elaine : La tendance à l'« humanisation » des animaux de compagnie se maintient, et les parents d'animaux de compagnie, qui veulent le meilleur pour leur animal, stimulent la demande de services de pension de luxe comme BALA. De plus, le nombre de propriétaires d'animaux de compagnie continue d'augmenter, ce qui pourrait stimuler davantage la demande.

Richard : J'aime bien l'idée d'ouvrir de nouveaux camps pour chiens en Ontario et en Nouvelle-Écosse, puisque l'ouverture de BALA au Québec a contribué à l'établissement de la marque JRP dans cette province.

Julia : Le succès de BALA ne fait aucun doute, mais cette expansion pourrait être prématurée. BALA n'est ouverte que depuis un peu plus d'un an et demi. De plus, l'expansion forcerait Gord à répartir ses efforts entre les trois camps.

Gord, les salles de toilettage de luxe et de services de spa sont-elles enfin ouvertes à BALA?

Gord : Malheureusement, non, mais nous avançons. Irène et moi avons jugé important de consolider les activités de base du camp avant de passer aux services de toilettage et de spa.

Elaine : Gord, je sais aussi qu'Irène s'est bâti une excellente réputation en matière de dressage. Nous avons reçu des éloges de la part des clients de BALA concernant ses conseils de dressage.

Gord : Irène a un don pour le dressage des chiens. En fait, nous devrions penser à offrir des cours de dressage puisqu'il y a manifestement une demande. J'ai laissé à Elaine des renseignements sur cet autre projet.

Enfin, je voulais vous dire que l'expansion des camps pour chiens de JRP est très importante pour Irène et moi. Même si nous aimons tous les deux gérer BALA, nous voulons un plus gros défi. Si le Conseil choisit de ne pas ouvrir de nouveaux camps pour chiens, Irène et moi irons travailler pour une autre société, que j'ai déjà trouvée. Cette société a aussi offert d'acquérir BALA de JRP pour 6 millions \$.

Julia : D'accord, Gord. Merci pour ces informations. Nous te reparlerons bientôt.

*Gord quitte la réunion.*

Steve : Le succès de BALA ou de tout camp futur dépend de Gord et Irène. Par conséquent, nous devons soit vendre BALA, soit accepter l'expansion en Nouvelle-Écosse et en Ontario.

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

*Le 23 juillet 2025*

- Elaine : Je suis d'accord, Steve. Il est aussi important de préciser que le taux d'occupation de BALA est moins élevé cette année qu'à la même période l'an dernier. De plus, nous avons commencé à recevoir des commentaires de clients qui trouvent nos tarifs trop élevés et, par conséquent, pourraient ne plus faire appel aux services de BALA.
- Julia : OK, passons au point suivant. Une amie vétérinaire m'a suggéré d'ouvrir une pharmacie pour animaux de compagnie dans chacun des magasins actuels de JRP. En plus de proposer des médicaments pour animaux, chaque pharmacie aurait un pharmacien vétérinaire agréé qui prescrirait des produits pharmaceutiques et offrirait des conseils, et qui ferait passer des examens médicaux et donnerait des soins préventifs de base. Offrir ce type de service directement dans nos magasins donnerait à JRP un avantage concurrentiel.
- Steve : C'est une idée intéressante, mais les risques m'inquiètent. Qu'arriverait-il si un animal tombait malade parce qu'un de nos pharmaciens l'avait mal soigné ou lui avait donné le mauvais médicament? Cela pourrait non seulement nuire à notre réputation, mais aussi nous exposer à des poursuites.
- Richard : C'est une préoccupation légitime, mais comme nous pourrions souscrire une assurance pour nous protéger, je crois que c'est une excellente idée. Les propriétaires d'animaux de compagnie se soucient beaucoup de la santé de leur animal, alors ce type de service constituerait une source de revenus stable – on ne peut pas en dire autant des services ou des produits de luxe. Les gens font davantage attention à leurs dépenses quand leur revenu disponible diminue.
- Steve : Pour offrir ce service, JRP devrait s'adapter à un nouvel environnement réglementaire. Cela compliquerait nos activités et pourrait faire augmenter les coûts. De plus, d'autres règlements seront sûrement adoptés.
- Julia : Tu n'as pas tort, Steve. Si nous allons de l'avant avec cette proposition, nous devons être prudents. Toutefois, compte tenu de notre expérience, je suis convaincue que nos pharmacies pourraient offrir des produits et services de grande qualité et respecter toutes les normes du secteur. Le respect de la réglementation n'a jamais été un problème pour JRP par le passé. Mon amie vétérinaire a même mentionné qu'elle pourrait nous aider à trouver et à embaucher quelques pharmaciens vétérinaires agréés pour commencer.
- Richard : D'accord. Passons à une autre occasion d'investissement. Pet Fresh, une société allemande en pleine croissance, offre un service d'abonnement à des boîtes de luxe de produits pour animaux de compagnie qui sont expédiées directement à domicile. Pet Fresh veut conclure un partenariat avec JRP pour étendre ses activités au Canada.

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

*Le 23 juillet 2025*

Elaine : Si ces boîtes de produits contiennent de la nourriture, ça m'inquiète. Il serait difficile de s'assurer que les aliments restent frais pendant l'expédition. Il faudrait veiller à ce que Pet Fresh respecte les exigences de qualité strictes de JRP.

Richard : Oui, les boîtes contiennent de la nourriture. Les clients peuvent choisir parmi une gamme d'aliments, de gâteries et de jouets. Chaque boîte est différente de la précédente, alors l'animal reçoit une variété d'aliments sains. Et comme il s'agit d'un service exclusif, chaque boîte ne contient que les meilleurs produits de luxe. Malgré la dépense supplémentaire occasionnée, les clients allemands de Pet Fresh aiment le côté pratique du service, qui leur évite de devoir se rendre régulièrement à l'animalerie.

L'un des plus gros avantages de ce partenariat est que Pet Fresh s'occuperait de toutes les questions d'exploitation. Nous n'aurions qu'à faire l'investissement initial, et Pet Fresh s'occuperait de l'approvisionnement en produits ainsi que de l'assemblage et de l'expédition des boîtes. Autre avantage, Pet Fresh serait prête à commercialiser les boîtes sous la marque JRP. Nous pourrions ainsi accroître la visibilité de JRP à l'échelle nationale!

Julia : Nous pourrions proposer ce nouveau service directement aux clients anciens et actuels de JRP grâce à notre base de données sur les clients.

Richard : Exact, et nous pourrions faire de la publicité pour ce service dans nos magasins JRP.

Julia : Ce partenariat vaut la peine d'être considéré.

Elaine : Peut-être, mais il suffirait de quelques incidents pour que les consommateurs cessent d'avoir confiance en la sécurité de nos produits.

Steve : La prochaine occasion d'investissement provient de PetPharma Co. (PPC), une société américaine qui développe et fabrique des produits pharmaceutiques pour animaux de compagnie, qui m'a proposé de faire de JRP son distributeur canadien exclusif. PPC n'a jamais vendu ses produits au Canada.

Elaine : Encore une fois, l'aspect réglementaire me préoccupe parce que les normes américaines diffèrent des normes canadiennes et que le secteur des animaux de compagnie est de plus en plus réglementé. Que sait-on de PPC?



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

*Le 23 juillet 2025*

Steve : La société existe depuis deux ans. Selon mes recherches préliminaires, PPC est devenue une marque de confiance, et la société est reconnue pour la grande qualité de ses médicaments et produits pharmaceutiques pour animaux de compagnie. Une fois que les produits de PPC auront été autorisés pour la vente au Canada, je m'attends à ce que les produits d'exploitation tirés de l'accord de distribution croissent de manière stable avec le temps.

En devenant le distributeur de PPC, JRP pourrait établir des relations avec des vétérinaires partout au Canada. De plus, comme JRP serait le distributeur exclusif, tous ceux qui voudraient les produits de PPC au Canada devraient les acheter de JRP.

Richard : JRP n'a jamais été un distributeur. Nous ne connaissons rien à la logistique nécessaire.

Steve : Selon ce que je comprends, c'est assez simple. D'abord, il faudrait louer un entrepôt pour recevoir les produits de PPC. De cet entrepôt, nous expédierions les commandes directement aux vétérinaires et aux pharmacies pour animaux de compagnie partout au Canada. Les besoins en personnel seraient minimes. De plus, à titre de distributeur, JRP pourrait acheter les produits de PPC à prix réduit. Nous économiserions environ 5 % par rapport au meilleur prix que nous avons trouvé pour des médicaments et des produits pharmaceutiques pour animaux de compagnie similaires.

Elaine : Ça semble intéressant, mais soyons prudents. Je me demande quelle quantité de produits de PPC JRP devrait vendre avant de commencer à obtenir un rendement sur son investissement initial.

Steve : Je vous fournirai des chiffres préliminaires fondés sur mes recherches.

Elaine : Enfin, comme Gord l'a mentionné tout à l'heure, nous avons la possibilité d'offrir un programme de dressage avancé, Dressage+. Irène est une experte en dressage de chiens, et JRP n'offre pas encore de service de dressage.

Julia : Aller de l'avant avec ce projet nous aiderait probablement à garder Gord et Irène, mais que se passerait-il s'ils quittaient JRP?

Richard : Je suis convaincu que nous pourrions trouver un autre dresseur pour diriger le programme.

Julia : Peut-être, mais il me semble qu'il y a beaucoup de concurrence dans ce domaine.

Elaine : En effet. Mais le cours Dressage+ est différent, car il va bien au-delà des bases et offre une expérience à la fois aux chiens et aux propriétaires. Nous pourrions exiger un prix beaucoup plus élevé pour ce programme que pour les cours de dressage ordinaires.

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

*Le 23 juillet 2025*

Steve : Quel genre d'expérience le programme Dressage+ offre-t-il?

Elaine : Pendant toute la durée du programme, les chiens et leurs propriétaires resteraient sur place et vivraient une expérience unique. Les propriétaires auraient ainsi la chance de nouer de nouvelles amitiés. Irène est certaine qu'à la fin du programme, chaque chien aura acquis les habiletés nécessaires pour participer à des concours d'obéissance. Les parents d'animaux vont adorer ça!

Steve : Je ne suis pas convaincu, Elaine. On trouve plein de vidéos gratuites en ligne sur le dressage. Et puis que dire de cette histoire de morsure de chien qui s'est produite à BALA pendant qu'Irène montrait une technique de dressage? Le propriétaire du chien a publié en ligne un commentaire très négatif sur BALA.

Elaine : C'est vrai, mais ni JRP ni Irène ne peuvent être tenus responsables du mauvais comportement d'un seul chien. Irène est une experte et est prête à former tous les autres dresseurs dont nous aurions besoin pour le programme Dressage+. Après les quelques premières cohortes de chiens, JRP disposerait d'un groupe de dresseurs hautement compétents. Ce pourrait être un atout énorme pour nous à l'avenir.

Julia : Excellent point, Elaine. Merci à tous pour votre participation à la réunion d'aujourd'hui. CPA, le Conseil attend votre rapport avec hâte. La réunion est levée.

## **ANNEXE II SITUATION DANS LE SECTEUR**

Selon les prévisions récentes de nombreux économistes canadiens réputés, l'inflation devrait continuer d'augmenter fortement pendant encore au moins deux ans, puis se stabiliser en 2028. Au Canada, il se pourrait que le taux d'inflation ne redescende ensuite à sa moyenne historique que dans plusieurs années. Compte tenu de ces prévisions, les coûts d'emprunt devraient aussi continuer d'augmenter dans un avenir prévisible.

L'humanisation des animaux de compagnie, qui sont considérés par leurs propriétaires comme des membres de la famille, est une tendance qui continue de s'intensifier. Par conséquent, de nombreux propriétaires ont la santé de leur animal à cœur et sont habituellement prêts à payer pour se procurer les médicaments ou les soins vétérinaires nécessaires lorsque leur animal est malade.

Cette tendance a causé une hausse de la demande de médicaments pour animaux de compagnie, qui a entraîné l'arrivée sur le marché de nombreux nouveaux fournisseurs de produits pharmaceutiques. Pendant la dernière année, il est souvent arrivé que des animaux tombent malades après qu'on leur a donné des médicaments fabriqués par deux de ces nouveaux venus qui ne respectaient pas les exigences strictes de Santé Canada. À la suite de ces incidents, la réglementation applicable aux médicaments destinés aux animaux a été resserrée et les sanctions en cas d'infraction ont été renforcées.

**ANNEXE III**  
**OUVERTURE DE NOUVEAUX CAMPS DE LUXE POUR CHIENS**

*Préparé par Elaine*

Jusqu'à présent, BALA a eu deux principaux types de clients : les propriétaires de chiens qui veulent des vacances originales avec leurs chiens et les propriétaires qui ont besoin d'une pension pour leurs chiens pendant leurs voyages d'affaires ou d'agrément.

Le premier camp BALA a coûté 4,8 millions \$, mais le coût combiné des deux nouveaux camps serait de 6,8 millions \$ parce que ces deux nouveaux camps ne seraient pas aussi grands que le premier. Chaque nouveau camp n'accueillerait que 40 chiens par jour, alors que BALA peut en accueillir 60.

J'ai préparé l'analyse suivante à partir des résultats réels de la première année d'exploitation de BALA (2024) :

Description	Camp BALA existant (RÉEL)	Deux nouveaux camps envisagés (PROJECTIONS combinées)		
		50 %	70 %	90 %
Taux d'occupation	60 %	50 %	70 %	90 %
Tarif quotidien par chien	105 \$	105 \$	105 \$	105 \$
Nombre maximal de chiens par jour	60	80	80	80
Nombre de jours d'ouverture dans une année	365	365	365	365
Montant total tiré de la prise en pension	1 379 700 \$	1 533 000 \$	2 146 200 \$	2 759 400 \$
Ventes de marchandises	500 000	605 500	800 000	1 000 000
Toilettage	65 000	77 500	112 000	143 000
Séjours des propriétaires	438 000	497 000	631 300	832 200
Total des produits d'exploitation	2 382 700	2 713 000	3 689 500	4 734 600
Total des charges	1 366 540	1 965 100	2 096 000	2 116 920
Bénéfice net	1 016 160 \$	747 900 \$	1 593 500 \$	2 617 680 \$

**ANNEXE IV**  
**PHARMACIES POUR ANIMAUX DE COMPAGNIE**

*Préparé par Julia*

Étant donné qu'elle devrait rénover ses magasins pour y aménager les pharmacies, JRP aurait moins d'espace sur ses rayons pour vendre des articles pour animaux de compagnie. De plus, les travaux de construction dans chaque magasin dureraient environ trois semaines. Toutefois, les magasins pourraient rester ouverts pendant les travaux.

Compte tenu de la hausse de la demande de médicaments et de produits pharmaceutiques pour animaux de compagnie, la demande de pharmaciens vétérinaires agréés, une profession nouvellement créée en 2024, a récemment augmenté. Comme la profession est jeune, des cliniques vétérinaires et des pharmacies pour animaux de compagnie peinent à trouver et à embaucher ces professionnels.

En me fondant sur mes recherches et mes discussions avec mes amis vétérinaires, j'ai compilé les estimations suivantes sur les produits d'exploitation et les coûts potentiels des pharmacies qui seraient aménagées dans les animaleries de JRP :

- Nous pourrions ouvrir une pharmacie dans chacun des 20 magasins actuels de JRP. Le coût estimé des travaux serait de 225 000 \$ par magasin.
- Pour chaque pharmacie, nous embaucherions un pharmacien vétérinaire agréé, au salaire annuel de 120 000 \$.
- Les frais d'administration annuels pour chaque pharmacie devraient être de 77 500 \$.
- Chaque pharmacie devrait générer des produits d'exploitation de 460 000 \$ par année.
- Compte tenu du coût de nos achats de produits pharmaceutiques pour animaux de compagnie, nous réaliserions une marge brute de 50 %.

**ANNEXE V**  
**PARTENARIAT AVEC PET FRESH**

*Préparé par Richard*

Pour conclure ce partenariat, JRP devrait verser 650 000 \$ à Pet Fresh, qui utiliserait cet argent pour louer et rénover un bâtiment au Canada où se feraient l'assemblage et l'expédition des boîtes. En contrepartie, JRP recevrait 50 % des bénéfices que générerait cette nouvelle activité.

Pet Fresh exerce ses activités depuis deux ans en Allemagne. Compte tenu de son expérience, l'équipe de direction de Pet Fresh s'attend à ce que le nouveau partenariat avec JRP génère des produits d'exploitation annuels de 1,3 million \$. Le coût estimatif des produits vendus représenterait 40 % des produits d'exploitation. Les frais d'expédition annuels sont actuellement estimés à 300 000 \$, et les frais d'administration annuels s'établiraient à 200 000 \$.

Toutefois, il existe une certaine incertitude quant au coût des produits vendus et aux frais d'expédition prévus. La principale composante du coût des produits vendus est le prix des aliments, et le prix du carburant est la principale composante des frais d'expédition. Ces dernières années, ces prix ont généralement augmenté annuellement, notamment à cause de l'inflation. Par conséquent, les coûts pourraient être plus élevés que dans les estimations. Selon que la hausse des coûts est modérée ou importante, on peut s'attendre à ce que le coût des produits vendus et les frais d'expédition augmentent comme suit l'année prochaine :

<b>Élément</b>	<b>Modérée</b>	<b>Importante</b>
Coût des produits vendus	8 %	15 %
Frais d'expédition	20 %	40 %

**ANNEXE VI**  
**CONTRAT DE DISTRIBUTION DE PRODUITS PHARMACEUTIQUES**  
**POUR ANIMAUX DE COMPAGNIE**

*Préparé par Steve*

Le contrat avec PPC permettrait à JRP de distribuer des produits pharmaceutiques pour animaux de compagnie aux vétérinaires et aux pharmacies pour animaux partout au Canada. Un règlement adopté récemment requiert la détention d'un permis et la présence d'un pharmacien vétérinaire agréé sur place pour la prescription des produits pharmaceutiques pour animaux.

Tous les produits de PPC ont été autorisés pour la vente aux États-Unis.

Selon le contrat proposé, JRP verserait un montant initial de 500 000 \$ pour acquérir les droits de distribution exclusifs des produits de PPC au Canada. D'après nos études de marché, nos ventes annuelles de produits de PPC se chiffraient à environ 16,5 millions \$. JRP recevrait une commission de 6 % sur toutes les ventes de produits de PPC au Canada pendant la durée du contrat. Le contrat, d'une durée initiale de cinq ans, pourrait être prolongé par JRP pour une autre période de cinq ans. Pour JRP, les coûts fixes annuels associés au fait de devenir le distributeur national de PPC sont estimés à 540 000 \$, et JRP s'attend à ce que les coûts variables du projet correspondent à 2 % des ventes annuelles de produits de PPC au Canada.

**ANNEXE VII**  
**COURS DRESSAGE+**

*Préparé par Elaine*

Avant que JRP puisse lancer le programme Dressage+, Irène devrait former les autres personnes qui deviendront dresseurs pour le programme. Le seul autre coût de démarrage de ce projet serait celui de la publicité auprès des propriétaires d'animaux de compagnie. JRP estime que ces coûts initiaux s'élèveraient à 100 000 \$ au total.

Irène offrirait deux versions du cours Dressage+ : une d'une semaine et une autre de deux semaines. Toutefois, il n'y aurait pas de chevauchement entre les différents types de cours parce que, concrètement, un seul cours peut se donner à la fois.

<b>Version du cours</b>	<b>Une semaine</b>	<b>Deux semaines</b>
Nombre de cours offerts par année	16	10
Prix demandé aux propriétaires de chiens	2 000 \$	3 500 \$
Nombre de chiens par cours	12	12

Les coûts variables associés au programme Dressage+ correspondraient à 30 % des produits d'exploitation. La charge salariale totale pour les dresseurs qui donneraient les cours serait de 6 200 \$ par semaine de cours. S'il n'était plus possible de donner les cours Dressage+ à BALA, JRP devrait louer les installations nécessaires pour offrir le programme. Elle a trouvé un endroit approprié, au coût de 5 600 \$ par semaine. Enfin, l'administration du programme donnerait lieu à des coûts fixes annuels de 130 000 \$.



**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 20 novembre 2018 et avant le 1<sup>er</sup> 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 :

<b>Élément</b>	<b>2022</b>	<b>2023</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	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 :

<b>Élément</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>
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)**

<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>
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**

<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)