

# Examen national du PACF – Exemple de guide de correction

## Section I : Questions à réponse construite

### **Remarque à l'intention des candidats :**

*La solution proposée ci-dessous ne se veut pas exhaustive ni représentative d'une réponse qu'un candidat serait nécessairement en mesure de préparer dans le temps accordé pour l'examen. Elle ne constitue que l'une des solutions possibles et ne saurait être considérée comme la seule acceptable. Lorsque vous comparerez votre réponse avec la solution, l'important n'est pas de voir si vous l'avez formulée dans les mêmes termes, mais plutôt si vous avez communiqué les **notions** pertinentes.*

### **Question 1**

Germain doit refuser la demande du président de KL d'assister à la réunion de planification stratégique, et ce, pour les motifs suivants :

- Participer à la réunion de planification stratégique est une responsabilité de la direction. Comme Germain fait partie du cabinet qui réalise l'audit externe de KL, il n'est pas en mesure de s'acquitter de responsabilités incombant à la direction.
- Le fait d'exercer une fonction de direction pour un client crée une menace si grave pour l'indépendance qu'elle ne peut pas être ramenée à un niveau acceptable.
- Il est probable que, en donnant des conseils au client sur les incidences comptables des mesures proposées, Germain porterait atteinte à l'indépendance du cabinet d'audit.
- Les avantages que Germain recevrait du fait de séjourner dans un centre de villégiature cinq étoiles entraîneraient vraisemblablement un risque lié à l'intérêt personnel.

## Question 2

**Destinataire :** Olive Jones  
**Expéditeur :** Étudiant  
**Objet :** États financiers de la Société Californie

J'ai étudié chacune des questions de comptabilité que vous avez soulevées.

### **Machine**

En date de l'achat de la machine, la Société Californie (SC) disposait de renseignements qui indiquaient que l'amortissement aurait dû être calculé sur la base d'une durée de vie de huit ans et d'une valeur résiduelle de 50 000 \$. SC a donc commis une erreur en comptabilisant un amortissement sur 10 ans et en ne tenant compte d'aucune valeur résiduelle.

Il faut que l'erreur soit corrigée de façon rétrospective.

Les calculs et le redressement à apporter sont présentés à l'Annexe 1.

### **Charge ou actif**

Les éléments d'actif représentent un avantage futur pour l'entreprise, tandis que les charges sont liées aux activités qui lui permettent de gagner un revenu au cours d'un exercice et ne comportent aucun autre avantage. Les réparations annuelles ne doivent pas être inscrites à l'actif, car elles n'apportent aucun avantage futur supplémentaire; il faut les passer en charges.

Le redressement à apporter est présenté à l'Annexe 1.

### **Stock de fournitures**

Les fournitures qui demeurent en main à la fin de l'exercice procureront des avantages futurs à SC et doivent donc être inscrites à l'actif en date de clôture. Un ajustement doit être apporté pour que le solde reflète les existants réels selon l'inventaire.

L'ajustement à apporter est présenté à l'Annexe 1.

### Question 3

**Destinataire :** Nancy Nickerson  
**Expéditeur :** Pierre Richet  
**Objet :** Chaussures Hangla inc.

#### **RAPPORT SUR L'OCCASION OFFERTE PAR CHAUSSURES HANGLA INC.**

Je réponds par la présente à vos questions au sujet de l'occasion d'affaires offerte par Chaussures Hangla inc. (CHI). Trois annexes à mes réponses se trouvent dans le fichier Excel ci-joint.

#### **Prévisions de résultats**

J'ai préparé les projections qui sont présentées dans l'Annexe II. La franchise CHI semble viable et devrait dégager un bénéfice dès la première année.

Toutefois, cette analyse ne tient compte d'aucune rémunération pour la franchisee (vous) ni des intérêts sur d'éventuelles dettes, de l'amortissement des immobilisations actuelles ou supplémentaires et des impôts sur les bénéfices.

#### **Seuil de rentabilité**

J'ai calculé les niveaux de vente au point mort dans l'Annexe III, en commençant par séparer les charges de l'Annexe II en fonction du comportement des coûts (coûts variables et coûts fixes). D'après mon analyse, la franchise couvrirait ses coûts fixes dans la première année d'exploitation avec des ventes d'environ 273 000 \$ (soit 22 750 \$ par mois), ce qui représente environ 4 266 paires de chaussures à 64 \$ la paire.

Pour remplacer le revenu annuel de 50 000 \$ que vous gagnez actuellement, il faudrait que les ventes atteignent environ 386 000 \$ dans la première année d'exploitation. Cela représente environ 6 031 paires de chaussures à 64 \$ la paire. Selon les informations fournies par le franchiseur, ces niveaux de vente semblent raisonnables.

Notons qu'il faudrait que le niveau de vente augmente dans l'année 3 pour passer à environ 371 000 \$ (ou à 490 000 \$ si l'on inclut le remplacement de votre revenu annuel actuel), ce qui semble aussi raisonnable selon les prévisions de résultats.

#### **Financement**

Dans l'Annexe IV, j'ai calculé que les besoins de financement nets de l'entreprise sont de 120 000 \$. Vous n'aurez probablement pas à acquérir des stocks supplémentaires immédiatement. Par ailleurs, vous devriez garder un coussin en cas de dépenses imprévues et de flux de trésorerie négatifs au cours des mois de démarrage.

Vous devriez pouvoir obtenir les 120 000 \$ en procédant au refinancement de l'hypothèque existante, pour la ramener à son niveau original. En fait, si votre maison a pris de la valeur depuis l'emprunt hypothécaire initial, il se peut même que votre capacité d'emprunt soit plus grande. La banque devrait aussi être disposée à vous accorder une marge de crédit garantie par les stocks. L'idéal serait d'allier ces deux options. Veuillez cependant à ne pas engager toutes vos économies ni toute la valeur nette de votre maison dans le projet.

## **Systeme comptable**

### *Information financière*

Les états financiers serviront à calculer les redevances de franchisage, les paiements de loyer variables et les impôts exigibles, à étayer les demandes de prêt présentées à la banque et à évaluer la performance de l'entreprise. Étant donné que les états financiers auront des utilisateurs externes et qu'un certain niveau d'assurance est requis, je vous recommande d'acheter un progiciel comptable standard, plutôt que de tenir tous les comptes à l'aide d'Excel. En général, ces systèmes standards ne sont pas chers et ils ont fait leurs preuves. Ils permettent de produire les rapports financiers et les budgets qui sont nécessaires pour prendre de bonnes décisions, et ils fournissent une piste d'audit facile à suivre pour le cabinet qui effectuera l'examen ou l'audit des états financiers.

### *Audit ou examen*

Une mission de compilation ne procure aucune assurance et ne serait donc pas appropriée à la situation, vu le contrat de franchise.

Une mission d'audit fournit un niveau modéré d'assurance qu'à la lumière des travaux exécutés, les états financiers donnent une image fidèle compte tenu des critères appropriés. La mission exige beaucoup de travail de la part de l'auditeur, qui peut devoir procéder tant à des tests des contrôles qu'à des tests de détail corroboratifs. Les procédures d'audit peuvent comprendre l'inspection, l'observation physique, la demande de confirmation externe, le contrôle arithmétique, la réexécution, les procédures analytiques et la demande d'informations.

L'étendue des missions d'examen est moindre que celle des missions d'audit. L'examen fournit une assurance de forme négative : l'expert-comptable affirme qu'il n'a rien relevé qui indiquerait que les états financiers présentent autre chose que ce qu'ils devraient. L'examen consiste essentiellement en demandes d'informations, en procédures analytiques et en entretiens portant sur les informations fournies à l'expert-comptable par l'entreprise. L'objectif se limite à déterminer si les informations faisant l'objet du rapport sont sensées compte tenu des critères appropriés.

L'examen conviendrait à votre situation, car il est plus économique qu'un audit et satisfait tout de même aux exigences du contrat de franchise.

### *Contrôles internes*

Comme le magasin sera tenu de temps à autre par des employés, il est nécessaire d'avoir un bon système de contrôle interne. Les stocks devraient être gérés à l'aide d'un système d'inventaire permanent (par exemple, intégré à un terminal de point de vente) qui permet un suivi par modèle de chaussure et par pointure. De plus, il faudrait dénombrer les stocks régulièrement. L'employé devrait compter la caisse et faire le total des bordereaux de carte de crédit en fin de journée. Vous devriez ensuite rapprocher ces chiffres des totaux calculés par l'ordinateur d'après les enregistrements du terminal de point de vente. Pour vérifier si des stocks sont manquants (articles volés), vous devrez comparer les registres de stock avec la marchandise qui se trouve sur les lieux. De plus, en vous permettant de voir les articles qu'il vous reste et ceux qui se sont vendus, un suivi des stocks par modèle de chaussure et par pointure vous aidera à déterminer quels articles commander.

Pour régler la question des employés qui offriraient des rabais à leurs parents et amis, il faudrait exiger que tout reçu de vente à rabais soit signé par vous. Lorsque vous augmenterez l'effectif, vous pourrez plutôt exiger deux signatures (celle de l'employé qui achète l'article et celle de l'employé qui réalise la vente). Vous pourriez aussi envisager d'imposer une limite au nombre de rabais accordés par employé par mois. Par exemple, pour éviter les excès, vous pourriez permettre aux employés de n'acheter que deux paires de chaussures à rabais par mois. Au fur et à mesure que la franchise prendra de l'ampleur et que le personnel augmentera, vous devrez faire le suivi des ventes à rabais pour chaque employé afin de vous assurer que la limite est respectée. Pour éviter les rabais excessifs, vous devrez également vous assurer que le reçu a été signé pour chaque vente à rabais. Si la limite est dépassée ou que le reçu ne porte pas votre signature, vous devriez être en mesure de retrouver dans le système le moment où la vente a eu lieu. Vous saurez ainsi quel est l'employé en cause et pourrez prendre les mesures appropriées.

Vous ne devriez pas utiliser votre compte bancaire personnel pour la franchise. Il vous faudra donc ouvrir un compte commercial distinct. Si c'est un employé qui effectue les dépôts, il sera particulièrement important que vous alliez vérifier sur le relevé bancaire si les sommes exactes ont été déposées, et que vous prépariez un rapprochement bancaire régulièrement (chaque mois). Vous auriez aussi intérêt à faire cautionner les employés.

Tous les biens du magasin devraient être protégés par des mesures de sécurité appropriées (par exemple, un système de surveillance électronique et un système antivol). Vous devriez souscrire une assurance qui vous procure une couverture adéquate en matière de biens et de responsabilité civile.

Quant aux achats, vous devriez comparer les marchandises réceptionnées avec les bordereaux de réception, puis les bordereaux de réception avec les factures, pour vous assurer que vous ne payez que les articles que vous avez reçus.

Enfin, établir des budgets vous aidera à évaluer la performance de la franchise, à planifier vos activités et à en assurer le contrôle. Les budgets de trésorerie vous permettront de déterminer vos besoins de fonds et vous seront utiles lorsque vous présenterez une demande de prêt à la banque. De plus, les budgets vous fourniront une base de comparaison pour juger de vos résultats et voir ce que vous devriez faire pour améliorer l'entreprise (par exemple, en prêtant attention aux écarts importants entre les résultats réels et budgétisés).

## Section II : Questions à choix multiple

1. La bonne réponse est a).
2. La bonne réponse est a).
3. La bonne réponse est b).
4. La bonne réponse est d).
5. La bonne réponse est c).
6. La bonne réponse est d).
7. La bonne réponse est b).
8. La bonne réponse est c).
9. La bonne réponse est c).
10. La bonne réponse est d).
11. La bonne réponse est a).
12. La bonne réponse est c).
13. La bonne réponse est c).
14. La bonne réponse est b).
15. La bonne réponse est c).
16. La bonne réponse est b).
17. La bonne réponse est b).
18. La bonne réponse est a).
19. La bonne réponse est a).
20. La bonne réponse est a).
21. La bonne réponse est b).
22. La bonne réponse est c).
23. La bonne réponse est b).
24. La bonne réponse est d).
25. La bonne réponse est a).
26. La bonne réponse est b).
27. La bonne réponse est a).
28. La bonne réponse est c).
29. La bonne réponse est b).
30. La bonne réponse est c).
31. La bonne réponse est a).
32. La bonne réponse est b).
33. La bonne réponse est c).
34. La bonne réponse est a).
35. La bonne réponse est b).

36. La bonne réponse est b).
37. La bonne réponse est d).
38. La bonne réponse est a).
39. La bonne réponse est b).
40. La bonne réponse est b).
41. La bonne réponse est d).
42. La bonne réponse est b).
43. La bonne réponse est a).
44. La bonne réponse est a).
45. La bonne réponse est b).
46. La bonne réponse est d).
47. La bonne réponse est d).
48. La bonne réponse est d).
49. La bonne réponse est a).
50. La bonne réponse est c).