

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

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

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

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 1^{er} avril 2026. Vous, CPA, êtes toujours au service de Sanderson & Harrop Consulting s.r.l. (S&H), et avez été de nouveau affecté à une mission chez Pêcheries Neptune inc. (Neptune).

Depuis la dernière mission de S&H en 2024, Neptune a fait un important investissement stratégique. En 2024, Neptune a décidé d'agrandir ses installations frigorifiques et, depuis le début de 2025, elle offre des services de stockage et d'entreposage frigorifiques aux pêcheurs et transformateurs locaux. Jusqu'ici, l'investissement est un succès, la réputation de Neptune et sa capacité à fournir un bon service de stockage frigorifique ayant suscité une forte demande pour ce service.

De plus, deux événements importants sont survenus dans le secteur, lesquels pourraient avoir des incidences majeures sur le plan stratégique pour Neptune. Tout d'abord, les eaux de l'Atlantique Nord se réchauffant plus rapidement que prévu, Pêches et Océans Canada (le Ministère) a réduit la limite annuelle de captures autorisées pour certaines espèces, en vertu des permis à contingent individuel (appelés ci-après « permis à quota ») délivrés par le gouvernement. La crevette nordique, qui génère la majorité des produits d'exploitation de Neptune, a connu la réduction la plus importante. Même si le Ministère n'a pas encore réduit la limite de captures autorisées pour le flétan noir, il a clairement indiqué qu'il avait l'intention de le faire dans les années à venir.

Puis, en 2025, un nouvel accord sur le commerce des produits de la mer a été conclu entre le Canada et la Chine. Les exportations canadiennes ont donc considérablement augmenté et devraient encore augmenter lorsque de nouveaux contrats d'approvisionnement seront signés entre des entreprises canadiennes et chinoises.

La vision, la mission et les valeurs fondamentales de Neptune n'ont pas changé depuis 2024. Toutefois, pour refléter les récents changements survenus dans le secteur, Neptune a révisé comme suit ses objectifs quantitatifs au début de 2026 :

1. Augmenter le nombre d'espèces pêchées pour le porter à au moins cinq.
2. Augmenter la marge brute pour qu'elle atteigne 25 % d'ici 2029.
3. Augmenter la marge d'exploitation pour qu'elle atteigne 12 % d'ici 2029.
4. Obtenir un taux de rendement annuel d'au moins 12 % sur tous les nouveaux investissements.

Le Conseil d'administration (le Conseil) de Neptune a déjà décidé de limiter à 10 millions \$ les sorties de fonds initiales relatives aux nouveaux investissements stratégiques.

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

LISTE DES ANNEXES

	Page
I Réunion du Conseil à laquelle assiste CPA	5
II Situation dans le secteur	11
III Extrait de l'état des résultats de Neptune	12
IV Proposition de contrat de distribution d'Entero inc.	13
V Partenariat stratégique avec Les pêcheries d'Acadie inc.....	14
VI Acquisition de l'usine de transformation de Produits de la mer Sunrise	15
VII Acquisition de Pêcheries O-Thon	16

ANNEXE I
RÉUNION DU CONSEIL À LAQUELLE ASSISTE CPA

Le 1^{er} avril 2026

Yvonne : Merci d'être là aujourd'hui, CPA.

Vu l'évolution rapide de la situation dans notre secteur, Neptune est à un stade crucial de son développement. Puisque les limites annuelles de captures autorisées continueront vraisemblablement à baisser pour les deux espèces de produits de la mer que Neptune commercialise actuellement, il nous faut diversifier les espèces que nous pouvons pêcher et offrir à nos clients.

Colan : Tu as raison, Yvonne, et il est de plus en plus difficile d'obtenir de nouveaux permis à quota ou de trouver de nouveaux partenaires de pêche parce que les concurrents se multiplient dans le secteur. L'obtention du plus grand nombre possible de permis à quota et de partenaires de pêche est peut-être le plus important facteur clé de succès pour Neptune.

Yvonne : Une autre question stratégique importante à considérer est celle des canaux de distribution que nous utilisons pour vendre nos produits. À l'heure actuelle, nous utilisons principalement deux canaux de distribution, selon que le produit est vendu au Canada ou à l'étranger. Au Canada, nous vendons principalement nos produits à des épicereries et à des restaurants, et à l'étranger, nous continuons à vendre tous nos produits à Exportations internationales Océania ltée (Océania). Nous n'avons pas de contrats de vente canadiens à long terme, et notre contrat avec Océania doit être renouvelé l'an prochain. Nous devons décider si nous voulons le renouveler ou choisir une orientation différente.

Kurt : Notre décision sur les canaux de distribution de nos produits aura une incidence sur Neptune pendant des années; il est donc crucial de bien y réfléchir.

Yvonne : Oui, Kurt, et cette décision est compliquée par le fait que Neptune vient de recevoir une offre importante d'une grande chaîne d'épicereries canadienne, Entero inc. (Entero). Entero est un détaillant en alimentation en vogue qui ne vend que les meilleurs produits. Entero a connu une forte croissance ces dernières années et veut poursuivre son expansion dans tout le Canada. Elle souhaite conclure un contrat de distribution exclusif avec nous.

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

Le 1^{er} avril 2026

Allan : Je connais Entero et je serais fier d'y vendre la marque Saveurs de Neptune. Comment son offre se compare-t-elle à notre entente actuelle avec Océania?

Yvonne : Le prix qu'Entero paierait pour les produits Saveurs de Neptune est sans doute l'attrait principal de cette proposition. Entero est en effet prête à payer 20 % de plus que le prix en vigueur sur le marché pour toutes les espèces de poissons et de fruits de mer que nous lui vendrions. Or, si nous décidons de renouveler le contrat avec Océania, nous continuerons de ne recevoir que le prix en vigueur sur le marché.

Colan : C'est effectivement attrayant.

Yvonne : Le contrat serait toutefois assorti de conditions. Premièrement, il faudrait fournir à Entero au moins cinq produits de la mer, alors que nous n'en avons actuellement que deux. Deuxièmement, comme il s'agirait d'une entente exclusive, nous ne pourrions vendre nos produits à aucun autre fournisseur national ou international tant que le contrat serait en vigueur. Enfin, Entero exige que tous les produits que nous lui vendrions soient prêts à la vente au détail.

Kurt : Des produits prêts à la vente au détail? Ce n'est pas possible, notre usine est conçue pour fabriquer des produits minimalement transformés que l'acheteur peut ensuite commercialiser ou transformer ultérieurement en d'autres produits s'il le souhaite.

Yvonne : Nous pourrions toujours externaliser la transformation ultérieure requise en la confiant à une autre usine de la région.

Allan : C'est vrai, mais l'externalisation serait coûteuse.

Yvonne : Plutôt que de conclure le contrat avec Entero, nous pourrions renouveler le contrat avec Océania et maintenir notre stratégie de distribution actuelle. Bien qu'Océania ne puisse s'engager à acheter tous nos produits, d'après le tableau de la demande qu'elle a fourni récemment, il semble que les besoins d'Océania dépasseront largement les quantités que nous pouvons lui fournir. Le nouvel accord commercial avec la Chine a fait augmenter considérablement la quantité de produits qu'elle souhaite acheter.

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

Le 1^{er} avril 2026

Allan : Par ailleurs, si nous renouvelons le contrat avec Océania et qu'une autre occasion stratégique importante se présente à l'avenir, nous ne serons pas coincés avec un contrat à long terme qui nous empêcherait d'en profiter.

Yvonne : En effet. Océania pourrait sans doute acheter tout ce que nous pouvons lui fournir, mais nous pourrions quand même vendre nos produits ailleurs.

Kurt : Océania nous a toujours demandé des produits minimalement transformés seulement. Cette exigence cadre avec nos processus actuels, surtout depuis que nous avons agrandi nos installations frigorifiques.

Yvonne : Oui, mais la proposition d'Entero présente d'autres avantages. Même si Entero et Océania sont toutes les deux impatientes de signer un contrat de distribution avec Neptune, nous devons être prudents.

Allan : Chose certaine, le contrat avec Entero allégerait grandement le fardeau administratif de notre stratégie de distribution actuelle, ce qui est un avantage à mon avis.

Colan : Sur ce, j'aimerais vous présenter la prochaine proposition. Les pêcheries d'Acadie inc. (Acadie), une société de pêche de mollusques et de crustacés qui a la certification MSC, souhaite établir un partenariat stratégique avec Neptune. Acadie a trois permis à quota distincts qui lui permettent de pêcher le homard, le pétoncle et le crabe des neiges.

Kurt : Je connais très bien les activités d'Acadie. Elle utilise actuellement nos installations frigorifiques. Son équipe de pêche est réputée pour sa grande qualité et sa performance.

Colan : Tout à fait vrai, Kurt. Acadie existe depuis aussi longtemps que Neptune, et j'ai une excellente relation avec ses propriétaires. En janvier, Acadie a pu faire augmenter son quota de pêche de crabe des neiges quand un autre titulaire de permis a décidé de mettre fin à ses activités. Acadie s'attend donc à des récoltes beaucoup plus importantes de crabe des neiges, mais pour profiter de l'augmentation de son quota, elle doit moderniser ses deux bateaux de pêche. Acadie propose que Neptune assume le coût de la modernisation, qui devrait s'élever à 5 millions \$ et, en contrepartie, elle donnerait accès à Neptune à ses récoltes et lui remettrait une part de son bénéfice d'exploitation.

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

Le 1^{er} avril 2026

Yvonne : Avez-vous discuté du canal de distribution qui serait utilisé pour les récoltes d'Acadie si nous acceptions cette proposition?

Colan : Oui, c'est une autre raison pour laquelle Acadie veut collaborer avec Neptune. Elle est consciente de la force de la marque Saveurs de Neptune et souhaite utiliser notre marque et nos canaux de distribution pour commercialiser ses produits de la mer.

De plus, Acadie veut que nous l'aidions à respecter toutes les exigences nécessaires au maintien de sa certification MSC. Comme Acadie détient des permis pour trois espèces distinctes, il lui faut beaucoup de temps pour veiller au respect de toutes les exigences. Dans le cadre de cette proposition, Neptune devrait offrir son expertise dans ce domaine et consacrer du temps à cette fonction essentielle.

Kurt : Compte tenu de la façon dont Acadie utilise nos installations frigorifiques, je suppose que ses récoltes ne sont actuellement que minimalement transformées avant la vente?

Colan : Oui, c'est bien le cas, Kurt.

Kurt : Cela pourrait poser problème si jamais nous voulions transformer ultérieurement les captures d'Acadie pour en faire des produits prêts à la vente au détail, car il pourrait être difficile de trouver une usine de transformation de mollusques et de crustacés appropriée, plus particulièrement une usine certifiée BRCGS. Ce type d'usine étant actuellement très recherché, nos coûts augmenteraient considérablement si nous externalisons cette transformation.

À ce propos, nous devrions envisager l'acquisition de l'usine de transformation de Produits de la mer Sunrise (Sunrise). L'acquisition proposée inclurait une usine de transformation de mollusques et de crustacés et tout son matériel, en plus des contrats actuels de l'usine. Si nous étions propriétaires de cette usine, nos coûts de transformation diminueraient considérablement.

Allan : Intéressant. Que sais-tu de cette usine de transformation?

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

Le 1^{er} avril 2026

- Kurt : Sur le plan du volume, l'espèce que l'usine traite le plus est le crabe des neiges. Mais elle peut aussi transformer toutes sortes d'autres mollusques et de crustacés, comme le homard, la crevette, le pétoncle, la palourde et d'autres espèces de crabes. De plus, elle est située à un endroit qui facilite la distribution. Elle approvisionne actuellement des épiceries partout au Canada. Enfin, l'usine fonctionne à 100 % de sa capacité depuis trois ans en raison à la fois de la croissance de la demande de mollusques et de crustacés et de sa réputation en matière de fiabilité.
- Colan : Ça me semble risqué. Nous n'avons aucune expérience dans ce type de transformation. Je crois qu'il serait préférable d'axer nos investissements sur notre compétence de base, soit la récolte de produits de la mer.
- Allan : Je ne suis pas d'accord. Ce serait une excellente façon de diversifier nos sources de produits d'exploitation tout en réduisant nos coûts.
- Kurt : Papa a raison, nous n'avons aucune expérience dans ce type de transformation pour le moment, mais avec le temps, je peux certainement en apprendre les rouages.
- Yvonne : Que savons-nous des contrats actuels? Si l'usine utilise 100 % de sa capacité, Neptune pourra-t-elle s'en servir pour transformer ses propres produits et éviter les coûts associés à l'externalisation?
- Kurt : Excellentes questions, maman. Les propriétaires actuels de Sunrise disent qu'il y a des contrats à court terme et à long terme. Neptune pourrait utiliser la capacité de l'usine, mais seulement une fois que les contrats en vigueur auront expiré. Tous les contrats de Sunrise comportent une clause de résiliation qui fait en sorte qu'il serait très coûteux de les rompre avant l'échéance.
- Allan : D'accord, parlons enfin de Pêcheries O-Thon (O-Thon), qui se spécialise dans la pêche du thon rouge. Elle vient d'être mise en vente par sa société mère. L'achat d'O-Thon permettrait à Neptune d'obtenir à la fois le bateau et le permis à quota nécessaire pour pêcher le thon rouge.

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

Le 1^{er} avril 2026

- Colan : Le thon rouge? C'est l'un des poissons les plus prisés sur le marché. La société a-t-elle la certification MSC?
- Allan : Malheureusement, non. Toutefois, selon mon examen préliminaire, elle semble respecter les normes applicables pour obtenir cette certification. Grâce à notre expérience, je suis convaincu qu'on finirait par obtenir la certification, mais le processus prendrait probablement deux ans, au minimum. Et puis, même sans la certification, la société est rentable.
- Yvonne : Le thon rouge est particulièrement prisé sur le marché international. Les occasions d'acquérir ce genre de société se présentent rarement.
- Colan : Il s'agit d'une occasion attrayante, mais la pêche au thon rouge n'est vraiment pas facile. Elle nécessite de l'expérience et des compétences particulières. Pour assurer le succès de ce projet, il faudrait investir beaucoup de temps et d'efforts.
- Allan : C'est vrai, papa, mais l'équipage du bateau d'O-Thon est expérimenté et dévoué. Le bateau peut même produire du thon de qualité sushi.
- Yvonne : CPA, veuillez passer en revue toutes les informations fournies et nous faire part de votre opinion sur ce que Neptune devrait faire. La réunion est levée.

ANNEXE II SITUATION DANS LE SECTEUR

La demande de produits de la mer, tant les poissons que les mollusques et les crustacés, augmente sur le marché national et le marché international. Toutefois, en raison du nouvel accord commercial conclu avec la Chine, la demande internationale devrait croître plus rapidement que la demande nationale. Le thon rouge est particulièrement recherché, en raison de la popularité grandissante des sushis. Toutefois, la forte demande de thon rouge n'est pas uniquement attribuable à la popularité des sushis et, par conséquent, on observe une hausse de la demande à la fois de thon rouge certifié MSC et de thon rouge non certifié qui a été minimalement transformé. La demande de plats prêts à manger au poisson ou aux fruits de mer est également en hausse, car de plus en plus de consommateurs recherchent la commodité des repas préparés.

À cause du réchauffement des eaux de l'Atlantique, on s'attend à une diminution des limites annuelles de captures autorisées en vertu des permis à quota délivrés par le gouvernement pour les espèces propres aux eaux froides comme la crevette nordique, le flétan noir, la morue, le sébaste et le crabe des neiges. En revanche, les limites annuelles de captures autorisées pour les espèces qui tolèrent bien les eaux plus chaudes, comme le homard, le pétoncle, le saumon et le thon rouge, devraient rester stables ou même augmenter au fil du temps.

Le réchauffement des eaux devrait également rendre le processus d'obtention et de maintien de la certification MSC plus lourd, puisque le Marine Stewardship Council prévoit réviser ses politiques pour maintenir la santé des zones de pêche mondiales.

ANNEXE III
EXTRAIT DE L'ÉTAT DES RÉSULTATS DE NEPTUNE

Pêcheries Neptune inc.
État des résultats partiel
Exercice clos le 31 décembre 2025

Produits d'exploitation (note)	
Flétan noir congelé en mer	5 840 000 \$
Crevette congelée en mer	5 190 000
Crevette transformée	18 942 000
Total des produits d'exploitation	<u>29 972 000</u>
Coût des produits vendus	
Pêche et approvisionnement	9 375 500
Coûts de transformation	10 228 680
Coûts d'entreposage et d'expédition	2 273 040
Amortissement	2 083 620
Total du coût des produits vendus	<u>23 960 840</u>
Marge brute	6 011 160
Frais de vente et d'administration	<u>3 550 000</u>
Résultat d'exploitation	<u><u>2 461 160 \$</u></u>
Marge brute	20 %
Marge d'exploitation	8 %

Note : Toutes les ventes ont été réalisées au prix en vigueur sur le marché.

ANNEXE IV PROPOSITION DE CONTRAT DE DISTRIBUTION D'ENTERO INC.

Entero est une chaîne d'épiceries spécialisées haut de gamme présente partout au Canada.

Extraits de la proposition d'Entero :

- Le contrat entre en vigueur le 1^{er} janvier 2027 et a une durée de 10 ans. Une pénalité sera imposée à la partie qui rompt le contrat au cours de cette période.
- Le contrat est exclusif. Par conséquent, seuls les produits de la mer de Neptune seront offerts dans les épiceries Entero, et Neptune s'engage à vendre ses produits uniquement à Entero.
- Entero s'engage à acheter tous les produits disponibles de Neptune, à condition que ces derniers soient certifiés MSC.
- Tant que Neptune fournit au moins cinq produits de la mer pendant la durée du contrat, Entero achètera les produits de Neptune au prix en vigueur sur le marché majoré de 20 %. Toutefois, si Neptune n'est plus en mesure d'offrir cinq produits de la mer, le pourcentage de majoration du prix d'achat diminuera et Entero imposera une pénalité à Neptune.
- Entero augmentera le pourcentage de majoration du prix d'achat si Neptune peut aussi lui fournir des plats de poisson ou de fruits de mer prêts à manger.
- Entero s'engage à assumer la moitié de tous les coûts associés au maintien des certifications MSC et BRCGS de Neptune.

Notes d'Yvonne :

- Après la troisième année du contrat, Entero pourrait aussi être disposée à aider Neptune à financer l'acquisition ou la mise à niveau des infrastructures nécessaires pour que Neptune puisse continuer de fournir à Entero une variété de produits de la mer de grande qualité.
- Si le contrat avec Entero est conclu, nos coûts d'entreposage et d'expédition devraient diminuer de 50 % par rapport à 2025, puisque nous n'aurions à livrer nos produits qu'au centre de distribution d'Entero le plus proche.
- Toutefois, comme Entero exige des produits prêts à la vente au détail, nos coûts de transformation augmenteraient d'environ 40 % par rapport à 2025.
- Je m'attends à ce que les frais de vente et d'administration annuels de Neptune chutent pour s'établir à seulement 1,5 million \$.
- Je me demande quel aurait été notre résultat d'exploitation de 2025 si nous avions vendu nos produits à Entero, en supposant que Neptune était en mesure d'offrir cinq produits de la mer. Cela illustrerait bien l'attrait financier de la proposition d'Entero pour le Conseil.

ANNEXE V
PARTENARIAT STRATÉGIQUE AVEC LES PÊCHERIES D'ACADIE INC.

Si Neptune formait un partenariat stratégique avec Acadie, tous les bénéfices générés par la pêche et la vente des trois espèces seraient répartis également entre Neptune et Acadie, et toutes les ventes seraient réalisées par les canaux de distribution de Neptune sous la marque Saveurs de Neptune. Acadie aurait le droit d'annuler le contrat si Neptune ne respectait pas les conditions du contrat. Acadie resterait propriétaire du permis à quota pour chaque espèce pendant toute la durée du contrat de 10 ans.

Le volume de la récolte d'Acadie tend à fluctuer d'une année à l'autre en raison du caractère saisonnier de la période de pêche de chaque espèce et du fait que les conditions météorologiques changeantes influent sur le volume des récoltes. Acadie a fourni les renseignements suivants pour la période de 12 mois close le 31 décembre 2025 :

Espèce	Produits d'exploitation	Coût des produits vendus		Marge brute
		Pêche	Transformation	
Homard	1 290 000 \$	580 500 \$	193 500 \$	516 000 \$
Pétoncle	1 750 000 \$	875 000 \$	210 000 \$	665 000 \$
Crabe des neiges	3 500 000 \$	1 925 000 \$	700 000 \$	875 000 \$
Total	6 540 000 \$	3 380 500 \$	1 103 500 \$	2 056 000 \$

Tous les produits ont été vendus au prix en vigueur sur le marché. Acadie a aussi mentionné qu'elle s'attend à ce que ce prix augmente de 5 % par année, et que les coûts de pêche et de transformation augmentent de 3 % par année. De plus, pendant toute la durée du contrat, Acadie exige que Neptune assume la moitié des coûts associés au maintien de la certification MSC d'Acadie. Le coût de la certification MSC d'Acadie était d'environ 1 million \$ en 2025.

À l'heure actuelle, Acadie veut uniquement des produits minimalement transformés. Pour en faire des produits prêts à la vente au détail, il faudrait externaliser la transformation ultérieure en la confiant à une usine de transformation des mollusques et des crustacés de la région, ce qui coûterait environ 2 millions \$ de plus.

ANNEXE VI
ACQUISITION DE L'USINE DE TRANSFORMATION DE
PRODUITS DE LA MER SUNRISE

L'usine de transformation se spécialise dans la production de produits prêts à la vente au détail et détient la certification BRCGS. Même si l'usine de Sunrise utilise actuellement 100 % de sa capacité, il semble possible de la mettre à niveau, soit pour en accroître la capacité, soit pour y inclure une nouvelle activité, comme la fabrication des plats prêts à manger.

Le matériel de l'usine n'a pas été modernisé ni mis à niveau depuis des années. Lorsqu'on leur a posé une question à ce sujet, les propriétaires de Sunrise ont dit qu'ils préféreraient conserver le matériel actuel parce que le système de transformation fonctionne à merveille. Par ailleurs, l'usine ne fabrique pas sa propre marque de produits, mais adapte plutôt les emballages aux besoins de ses clients.

L'usine semble respecter des normes rigoureuses de contrôle de la qualité et de salubrité des aliments, et elle n'a jamais eu de problèmes majeurs en raison de contamination ou de rappel de ses produits. De plus, l'usine détient la certification Chaîne de garantie d'origine du MSC et a une solide réputation dans le secteur à l'échelle locale. Le succès actuel de l'usine repose en partie sur l'équipe de gestionnaires et d'ingénieurs expérimentés qui y travaillent depuis des années.

Le prix demandé pour l'acquisition est de 15 millions \$, mais la Banque Madison est prête à nous octroyer un prêt de 10 millions \$ sur 10 ans, qui serait garanti par l'usine elle-même. Grâce à ce prêt, nous n'aurions à déboursier que 5 millions \$ initialement, puis à effectuer des remboursements annuels de 1,3 million \$ jusqu'à l'échéance du prêt.

La durée d'utilité restante de l'usine et de son matériel est de 10 ans, et nous nous attendons à ce qu'elle génère des produits de 7,5 millions \$ la première année où nous serons propriétaires. Le coût des produits vendus de l'usine correspond à 65 % des produits d'exploitation, et ses coûts d'exploitation fixes s'élèvent actuellement à 950 000 \$ par année. On s'attend à ce que les produits d'exploitation de l'usine augmentent de 6 % par année, et ses coûts fixes, de 3 % par année. À la fin de sa durée d'utilité, l'usine devrait avoir une valeur résiduelle de 650 000 \$.

ANNEXE VII ACQUISITION DE PÊCHERIES O-THON

Le prix demandé pour O-Thon est de 13 millions \$, ce qui inclut le bateau et le permis à quota nécessaire pour pêcher le thon rouge. La société mère d'O-Thon est toutefois disposée à accorder à Neptune un prêt de dix ans à un taux d'intérêt attrayant. Grâce à ce prêt, Neptune n'aurait à déboursier que 4 millions \$ initialement, puis à effectuer des remboursements annuels de 1 million \$ jusqu'à l'échéance du prêt.

Le bateau de pêche d'O-Thon dispose de l'équipement nécessaire pour produire du thon rouge de qualité sushi. Le thon rouge est minimalement transformé, puis congelé en mer avant d'être immédiatement vendu ou transféré dans des installations frigorifiques. La durée d'utilité restante du bateau d'O-Thon est de 10 ans. À la fin de sa durée d'utilité, le bateau ne devrait pas avoir une valeur de récupération importante.

Même si le thon rouge de qualité sushi se vend à un prix plus élevé que le thon rouge ordinaire, le processus qui doit être suivi pour en assurer la qualité supérieure est plus complexe et plus lourd que le processus suivi pour le thon normal. Pour assurer le respect de ces normes strictes de contrôle de la qualité, le bateau de pêche doit disposer de l'équipement nécessaire et d'une main-d'œuvre qualifiée, et le thon rouge doit être conservé dans des installations frigorifiques jusqu'à ce qu'il soit prêt à être vendu.

O-Thon a toujours vendu une combinaison de thon rouge de qualité sushi et de thon rouge normal. Elle a fourni les renseignements suivants pour la période de 12 mois close le 31 décembre 2025 :

Espèce	Produits d'exploitation	Coût des produits vendus		Marge brute
		Pêche	Transformation	
Thon rouge	5 650 000 \$	3 390 000 \$	847 500 \$	1 412 500 \$

En 2025, le thon rouge d'O-Thon s'est vendu au prix en vigueur sur le marché. On s'attend à ce que ce prix augmente de 6 % par année, et à ce que les coûts de pêche et de transformation augmentent de 3 % par année. De plus, Neptune devrait payer 350 000 \$ par année pour des dépenses diverses, par exemple, le maintien du permis à quota délivré par le Ministère.

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, 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	1 016 836

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			
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)