

**CPA**

COMPTABLES  
PROFESSIONNELS  
AGRÉÉS  
CANADA

**N° DU CANDIDAT EFC :**

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

**Examen final commun  
Le 29 mai 2024 – Épreuve du Jour 2  
(Cahier n° 1 – Étude de cas)**

**Durée totale de l'examen : 5 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 (le présent cahier)**

**Cahier n° 2 – Feuilles pour les notes au brouillon**

Les candidats ont **cinq (5) heures** pour répondre à l'étude de cas.

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 d'examen 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. 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**

**Veillez jouer le rôle que vous avez déjà choisi pour répondre à la simulation. Exécutez toutes les tâches qui vous sont demandées dans le cadre de ce rôle. Pour ce faire, vous devez consulter les annexes supplémentaires propres au rôle choisi. N'utilisez que l'information que l'on vous dit de consulter.**

**L'information qui est commune à tous les rôles est présentée dans la section intitulée « Information commune ». Les informations supplémentaires propres à chaque rôle sont fournies dans la section « Informations particulières ».**

**SOMMAIRE**

<b>Information commune – à lire quel que soit votre rôle</b>	<b><u>Page</u></b>
Contexte .....	3
<b>Travail à faire – lire seulement les pages relatives au rôle que vous avez déjà choisi</b>	
Travail à faire en Certification .....	4
Travail à faire en Finance .....	6
Travail à faire en Gestion de la performance .....	7
Travail à faire en Fiscalité .....	9
<b>Information commune – à lire quel que soit votre rôle</b>	
Annexe I – Informations supplémentaires .....	10
Annexe II – Extrait du projet d'états financiers .....	11
Annexe III – Résumé de l'entretien avec Steven Lundstrom, chef des finances .....	13
Annexe IV – Mémo de Daiki Okuda, vice-président, Exploitation .....	15
<b>Informations particulières – lire seulement les pages relatives au rôle que vous avez déjà choisi</b>	
Annexe V – Rôle en Certification – Informations supplémentaires .....	20
Annexe V – Rôle en Finance – Informations supplémentaires .....	26
Annexe V – Rôle en Gestion de la performance – Informations supplémentaires .....	34
Annexe V – Rôle en Fiscalité – Informations supplémentaires .....	44

**CONTEXTE**  
**INFORMATION COMMUNE À TOUS LES RÔLES**

Bijouterie Chic diamant inc. (Chic) vend et répare des bijoux haut de gamme conçus et fabriqués en interne et à l'externe. Les bijoux de Chic sont uniques et proviennent souvent directement du fabricant. Chic, une entreprise familiale qui existe depuis longtemps, appartient à deux frères, Kenji et Daiki Okuda, qui en assurent la gestion. Ils sont résidents canadiens et possèdent chacun 50 % des actions de la société.

Nous sommes le 13 mai 2024, et la société compte 13 luxueuses boutiques partout au Canada. Le siège social et le centre de distribution (le CD) de Chic sont tous deux situés à Toronto, et tous les immeubles qu'occupe la société sont loués. Chic applique les IFRS. Au fil des ans, Chic est demeurée stable et rentable en fermant les boutiques sous-performantes et en ouvrant des boutiques dans des régions en plein essor. Toutefois, la croissance des ventes et des bénéfices a été faible récemment, et les deux frères estiment que Chic peut faire mieux.

Au début de 2023, une nouvelle vice-présidente, Marketing, Nyasia Yamin, a été embauchée. Elle a apporté des idées nouvelles et possède une vaste expérience dans le secteur des bijouteries. Récemment, Nyasia a été nommée administratrice au Conseil d'administration (le Conseil), tout comme le chef des finances de Chic, Steven Lundstrom, qui s'est joint à la société au début de 2024, quatre mois après le départ de l'ancien chef des finances. Les deux autres administrateurs sont Kenji, le chef de la direction, et Daiki, le vice-président, Exploitation.

Chic a un montant considérable de trésorerie disponible, qu'elle n'a pas dépensé parce que les frères n'ont pas encore décidé quels nouveaux investissements réaliser.

Des informations supplémentaires sur votre rôle se trouvent dans la section portant sur celui-ci.

**TRAVAIL À FAIRE SELON VOTRE RÔLE  
(LIRE SEULEMENT LE TEXTE RELATIF AU RÔLE QUE VOUS AVEZ DÉJÀ CHOISI)**

**TRAVAIL À FAIRE EN CERTIFICATION**

Vous, CPA, êtes chef de mission chez Quinton Lester Wright s.r.l. (QLW), l'auditeur externe de Chic. Chic a de nouveau retenu QLW pour réaliser l'audit annuel de ses états financiers de l'exercice 2023 et pour lui fournir d'autres services. Kenji et Daiki ont toujours fait réaliser un audit, au cas où la société aurait besoin d'emprunter. Or, comme Chic n'a actuellement recours à aucun prêteur, ils ont convenu avec QLW que les travaux d'audit se termineraient en juin.

George, le directeur de mission, vous demande d'analyser le traitement aux fins de l'information financière du programme de garantie, du congédiement de directeurs, et de la trésorerie et des équivalents de trésorerie. Il veut aussi que vous aidiez Daiki à effectuer certaines tâches liées au lancement d'une gamme d'articles-cadeaux, à la confidentialité et à la sécurité des données, et à la fermeture potentielle d'une boutique. George mentionne aussi que Steven envisage un nouveau placement et aimerait avoir des conseils de QLW concernant le traitement de ce placement aux fins de l'information financière. George vous demande d'ignorer toutes les questions d'indépendance et de conflits d'intérêts à ce stade-ci, car il les examinera avec l'associé responsable de la mission avant de fournir les livrables au client.

George aimerait que vous révisiez le plan d'audit préliminaire qui a été achevé en septembre 2023. Il veut aussi que vous recommandiez des procédures d'audit à mettre en œuvre à l'égard du programme de garantie, du congédiement de directeurs et des diverses composantes actuellement comptabilisées dans la trésorerie et les équivalents de trésorerie.

Au cours des exercices précédents, QLW a mis en œuvre des procédures de corroboration pour tester certains comptes de charges de Chic. George veut que vous décriviez les avantages de l'application de procédures d'analyse de données dans le cadre de l'audit et que vous indiquiez, avec explications à l'appui, pour l'exercice considéré, pour lesquels de ces comptes de charges QLW devrait envisager de mettre en œuvre des procédures d'analyse de données.

George a récemment rencontré Daiki pour discuter des processus et des systèmes de gestion des stocks de Chic. George vous demande d'analyser toutes les faiblesses de contrôle relevées et de recommander des améliorations.

QLW a embauché un expert pour évaluer les stocks de matières premières de Chic au 31 décembre 2023. George vous demande d'expliquer pourquoi l'utilisation des travaux d'un expert est appropriée et d'indiquer les procédures supplémentaires que QLW doit mettre en œuvre pour pouvoir s'appuyer sur le rapport de l'expert.

**TRAVAIL À FAIRE SELON VOTRE RÔLE  
(LIRE SEULEMENT LE TEXTE RELATIF AU RÔLE QUE VOUS AVEZ DÉJÀ CHOISI)**

**TRAVAIL À FAIRE EN CERTIFICATION (suite)**

Daiki veut s'approvisionner en diamants auprès d'un nouveau fournisseur, mais craint qu'il n'applique pas le « processus de suivi de la mine au marché » permettant de garantir que les diamants proviennent de zones sans conflit et de sources éthiques. George vous demande de rédiger un mémo à l'intention de Daiki pour lui expliquer quelles procédures mettrait en œuvre un tiers indépendant qui réaliserait une mission selon la norme NCMC 3531, *Missions d'appréciation directe visant la délivrance d'un rapport sur la conformité*, afin de fournir une assurance raisonnable que le fournisseur applique le processus de suivi de la mine au marché.

En plus des annexes communes (I à IV), les informations fournies à l'Annexe V (Certification) sont pertinentes pour votre analyse.

**TRAVAIL À FAIRE SELON VOTRE RÔLE  
(LIRE SEULEMENT LE TEXTE RELATIF AU RÔLE QUE VOUS AVEZ DÉJÀ CHOISI)**

**TRAVAIL À FAIRE EN FINANCE**

Vous, CPA, êtes analyste financier chez Conseils Intégra s.r.l., une société de services-conseils, et relevez de Clara Zhang. Clara vous demande d'analyser le traitement aux fins de l'information financière du programme de garantie, du congédiement de directeurs, et de la trésorerie et des équivalents de trésorerie. Elle veut aussi que vous aidiez Daiki à effectuer certaines tâches liées au lancement d'une gamme d'articles-cadeaux, à la confidentialité et à la sécurité des données, et à la fermeture potentielle d'une boutique.

Nyasia travaille sur une entente avec une porte-parole potentielle. Daiki vous demande d'évaluer si cette entente répondrait aux exigences de rendement de Chic, et de calculer le montant initial maximal que Chic pourrait payer, tout en atteignant son taux de rendement minimal. Il vous demande aussi d'analyser les facteurs qualitatifs et de formuler une recommandation.

Le propriétaire de l'immeuble où se trouve le CD de Chic a informé cette dernière que d'autres bijoutiers lui avaient offert d'acquérir l'immeuble. Le propriétaire veut vendre l'immeuble 3,1 millions \$. Daiki vous demande de recommander, d'après une analyse quantitative de la valeur de l'immeuble, un prix que Chic pourrait offrir.

Daiki voudrait que Chic obtienne du financement pour acquérir l'immeuble du CD. Il vous demande d'analyser les options de financement et de formuler une recommandation.

Bijouterie Quartier inc. (BQ) est une bijouterie en difficulté située dans une région où Chic cherche à ouvrir une nouvelle boutique. Daiki veut acquérir BQ et vous demande de déterminer, selon une approche fondée sur la valeur des actifs, le prix que Chic devrait offrir pour toutes les actions en circulation de BQ.

Chic prévoit acheter 180 onces d'or dans 24 mois. Steven vous demande d'analyser deux stratégies de couverture possibles pour garantir le prix de l'or et de formuler une recommandation.

Steven croit que Chic n'utilise pas efficacement son fonds de roulement, car elle conserve trop d'or en stock. À l'heure actuelle, Chic passe des commandes de 500 onces d'or à la fois, mais Steven a trouvé une autre option qui permettrait de commander 250 onces d'or à la fois. Il vous demande d'analyser les facteurs quantitatifs et qualitatifs des deux options, et de formuler une recommandation.

Chic veut investir tout excédent de trésorerie. Daiki vous demande de déterminer le total des fonds que Chic peut investir, compte tenu de ses besoins minimaux de trésorerie et de l'incidence des projets proposés, et d'analyser les possibilités de placement présentées.

En plus des annexes communes (I à IV), les informations fournies à l'Annexe V (Finance) sont pertinentes pour votre analyse.

**TRAVAIL À FAIRE SELON VOTRE RÔLE  
(LIRE SEULEMENT LE TEXTE RELATIF AU RÔLE QUE VOUS AVEZ DÉJÀ CHOISI)**

**TRAVAIL À FAIRE EN GESTION DE LA PERFORMANCE**

Vous, CPA, êtes analyste financier chez Chic et relevez de Daiki Okuda, vice-président, Exploitation. Daiki vous demande d'analyser le traitement aux fins de l'information financière du programme de garantie, du congédiement de directeurs, et de la trésorerie et des équivalents de trésorerie. Il veut aussi que vous l'aidiez à effectuer certaines tâches liées au lancement d'une gamme d'articles-cadeaux, à la confidentialité et à la sécurité des données, et à la fermeture potentielle d'une boutique.

Chic songe à offrir une gamme de produits comprenant des diamants fabriqués en laboratoire plutôt qu'extraits d'une mine. Daiki veut que vous établissiez un prix pour la gamme de produits selon les deux stratégies d'établissement des prix proposées. Il vous demande de préparer une analyse quantitative et qualitative pour déterminer la stratégie à adopter.

Il veut aussi que vous analysiez si Chic devrait offrir des diamants fabriqués en laboratoire.

Chic envisage aussi de vendre ses produits dans une boutique virtuelle qui lui serait propre. Daiki veut que vous déterminiez, d'un point de vue quantitatif seulement, s'il serait judicieux de vendre certains produits en ligne ou s'il serait préférable de maintenir le statu quo.

Le directeur de la boutique de Toronto craint que les produits et les charges d'exploitation imputées à la boutique, depuis sa réouverture en tant que boutique phare, ne concordent pas avec la politique de Chic. Daiki vous demande d'examiner les résultats financiers de la boutique et d'indiquer les ajustements requis pour respecter cette politique. Il veut aussi que vous commentiez la politique d'imputation actuelle de la société.

Daiki veut que vous proposiez des indicateurs pour évaluer la performance du personnel des ventes, en particulier dans les domaines où ils reçoivent de la formation, et que vous priorisiez les indicateurs précurseurs. Il veut aussi que vous releviez les inconvénients potentiels de s'appuyer sur les indicateurs proposés.

Chic aimerait utiliser une technologie de suivi des diamants. Daiki vous demande de commenter les avantages et les problèmes potentiels liés à l'utilisation de cette technologie.

Enfin, la stratégie actuelle de Chic consiste à maintenir la bonne réputation de la marque Chic, à vendre des produits exclusifs de grande qualité dans une large fourchette de prix et à offrir un excellent service à la clientèle pendant et après chaque vente.

**TRAVAIL À FAIRE SELON VOTRE RÔLE  
(LIRE SEULEMENT LE TEXTE RELATIF AU RÔLE QUE VOUS AVEZ DÉJÀ CHOISI)**

**TRAVAIL À FAIRE EN GESTION DE LA PERFORMANCE (suite)**

Daiki se demande comment les décisions et les initiatives mentionnées précédemment s'inscrivent dans cette stratégie; il veut savoir si vous pensez qu'il faut modifier la stratégie et vous demande de proposer des changements potentiels à apporter à la stratégie pour l'avenir.

En plus des annexes communes (I à IV), les informations fournies à l'Annexe V (Gestion de la performance) sont pertinentes pour votre analyse.

**TRAVAIL À FAIRE SELON VOTRE RÔLE  
(LIRE SEULEMENT LE TEXTE RELATIF AU RÔLE QUE VOUS AVEZ DÉJÀ CHOISI)**

**TRAVAIL À FAIRE EN FISCALITÉ**

Vous, CPA, êtes fiscaliste chez Quinton Lester Wright s.r.l., au sein de la division de services-conseils en fiscalité. Vous relevez de l'associée, Heena Prasad, qui vous demande d'analyser le traitement aux fins de l'information financière du programme de garantie, du congédiement de directeurs, et de la trésorerie et des équivalents de trésorerie. Elle veut aussi que vous aidiez Daiki à effectuer certaines tâches liées au lancement d'une gamme d'articles-cadeaux, à la confidentialité et à la sécurité des données, et à la fermeture potentielle d'une boutique.

Steven a envoyé un courriel à Heena pour faire suite à une rencontre que vous avez eue avec lui la semaine dernière pour discuter de son statut de résidence aux fins de l'impôt sur le revenu après son déménagement au Canada l'an dernier. Steven sait qu'il est en retard dans la production de sa déclaration, mais Heena vous demande de vous concentrer uniquement sur la détermination de son statut de résidence pour 2023.

Steven a aussi des questions sur un avis de nouvelle cotisation reçu par Chic, sur certains principes du régime fiscal canadien et sur les obligations de Chic en matière d'acomptes provisionnels d'impôt fédéral.

Heena vous demande de calculer l'impôt fédéral à payer de Chic pour l'exercice clos le 31 décembre 2023, en prenant soin d'expliquer les ajustements que vous apporterez, ainsi que le traitement fiscal des questions d'information financière.

Daiki veut de l'aide pour préparer sa déclaration de revenus des particuliers de 2023. Daiki a été très occupé en mars et en avril, et il vient tout juste de fournir ses documents fiscaux à Heena. Celle-ci vous demande de calculer le solde d'impôt fédéral que Daiki doit payer pour l'année d'imposition 2023, y compris les intérêts et pénalités qui pourraient s'appliquer.

En plus des annexes communes (I à IV), les informations fournies à l'Annexe V (Fiscalité) sont pertinentes pour votre analyse.

## **ANNEXE I – COMMUNE INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES**

Chic cible une clientèle à revenu élevé. Pour les bijoux conçus sur mesure et fabriqués en interne, les pierres précieuses et les métaux proviennent d'un nombre limité de fournisseurs. Le prix des pierres précieuses (comme les diamants ou les rubis) varie considérablement selon leur grosseur (poids en carats), leur couleur, leur pureté et leur taille. Au cours d'une année, les prix de marché des pierres précieuses peuvent connaître des variations allant jusqu'à 20 %.

La société est organisée par région, chacune ayant un directeur régional qui relève directement de Daiki. Les coûts des bureaux régionaux et du siège social sont répartis à parts égales entre les boutiques. Les vendeurs en boutique reçoivent un salaire fixe et une commission correspondant à 6 % des ventes.

Le secteur des bijouteries a connu une intensification de la concurrence des grands magasins, des magasins entrepôts et des plateformes de commerce électronique, surtout dans le segment des cadeaux haut de gamme. Il est courant dans le secteur d'inclure une garantie couvrant les réparations mineures ou le remplacement pour une période pouvant aller jusqu'à cinq ans.

Par ailleurs, la norme dans le secteur est d'offrir aux clients une garantie à vie pour 7 % du prix de vente, et les réclamations en vertu de cette garantie n'ont généralement lieu que dans les 15 années suivant la date d'achat.

**ANNEXE II – COMMUNE**  
**EXTRAIT DU PROJET D'ÉTATS FINANCIERS**

*Bijouterie Chic diamant inc.*  
*État de la situation financière*  
*Aux 31 décembre*  
*(en milliers de dollars canadiens)*

	2023	2022
	Projet	Audité
<b>Actif</b>		
Actifs courants :		
Trésorerie et équivalents de trésorerie	5 190 \$	3 120 \$
Stocks	21 750	22 560
Charges payées d'avance	1 080	1 120
Total des actifs courants	<u>28 020</u>	<u>26 800</u>
Immobilisations corporelles – montant net	17 887	17 291
Actifs au titre de droits d'utilisation – montant net	<u>26 435</u>	<u>29 795</u>
Total de l'actif	<u><u>72 342 \$</u></u>	<u><u>73 886 \$</u></u>
<b>Passif</b>		
Passifs courants :		
Dettes fournisseurs	11 955 \$	13 054 \$
Charges à payer	2 020	2 510
Provision pour restructuration	1 098	0
Partie courante – obligations locatives	5 150	4 833
Total des passifs courants	<u>20 223</u>	<u>20 397</u>
Obligations locatives	18 940	24 239
Passif d'impôt différé	<u>1 014</u>	<u>758</u>
Total du passif	<u><u>40 177</u></u>	<u><u>45 394</u></u>
<b>Capitaux propres</b>		
Actions ordinaires	8 000	8 000
Résultats non distribués (note 1)	24 165	20 492
Total des capitaux propres	<u>32 165</u>	<u>28 492</u>
Total du passif et des capitaux propres	<u><u>72 342 \$</u></u>	<u><u>73 886 \$</u></u>

**ANNEXE II – COMMUNE (SUITE)**  
**EXTRAIT DU PROJET D'ÉTATS FINANCIERS**

*Bijouterie Chic diamant inc.*  
*État du résultat net et du résultat global*  
*Exercices clos les 31 décembre*  
*(en milliers de dollars canadiens)*

	2023	2022
	Projet	Audité
Produits des activités ordinaires	88 550 \$	97 720 \$
Coût des ventes	48 075	57 180
Marge brute	<u>40 475</u>	<u>40 540</u>
Charges :		
Frais de vente et frais généraux et administratifs	21 391	24 560
Amortissement (note 2)	9 552	9 281
Coûts de restructuration	1 349	0
Total des charges	<u>32 292</u>	<u>33 841</u>
Résultat d'exploitation	8 183	6 699
Revenu de placement	124	67
Intérêts – obligations locatives	(2 018)	(2 344)
Perte sur cession d'immobilisations corporelles	(1 120)	0
Résultat avant impôts	<u>5 169</u>	<u>4 422</u>
Impôts sur le résultat	1 396	1 142
Résultat net et résultat global	<u><u>3 773 \$</u></u>	<u><u>3 280 \$</u></u>

**Notes (en milliers de dollars canadiens)**

1. Chic a déclaré et versé des dividendes de 100 \$ en 2023 (0 \$ en 2022).
2. Comprend 3 360 \$ (3 460 \$ en 2022) d'amortissement pour les actifs au titre de droits d'utilisation.

**ANNEXE III – COMMUNE**  
**RÉSUMÉ DE L'ENTRETIEN AVEC STEVEN LUNDSTROM, CHEF DES FINANCES**

Steven n'a pas eu le temps de régler certaines questions d'information financière de 2023 qui remontent à la période pendant laquelle il n'y avait pas de chef des finances.

**Programme de garantie**

En 2023, Chic a vendu pour un total de 8 660 000 \$ de bijoux avec diamant couverts par un nouveau programme de garantie à vie. Ce montant a été comptabilisé en totalité dans les produits des activités ordinaires de 2023, et Steven n'est pas certain que la comptabilisation initiale dans les produits tienne compte de la garantie de façon appropriée.

Selon ce nouveau programme de garantie offert par Chic depuis octobre 2023, une garantie à vie est incluse avec tout achat d'un bijou avec diamant. En plus de couvrir les défauts présentes à l'achat, la garantie prévoit que Chic réparera ou remplacera le diamant si la pierre s'ébrèche, se brise ou est perdue après s'être détachée de sa monture d'origine en raison d'une usure normale. La nouvelle garantie couvre, sans frais pour le client, le remplacement du diamant ainsi que la main-d'œuvre et les matériaux requis pour effectuer la réparation.

**Congédiement de directeurs**

En novembre 2023, Chic a annoncé qu'elle supprimerait tous les postes de directeurs adjoints de ses boutiques et qu'elle réattribuerait leurs responsabilités aux directeurs de boutiques et aux directeurs régionaux. En décembre, Chic a informé les employés s'ils seraient mutés ailleurs dans la société, ou s'ils seraient licenciés et recevraient une indemnité de départ.

Les coûts estimatifs suivants ont été comptabilisés comme passif au titre d'une provision pour restructuration au 31 décembre 2023 :

<b>Coût</b>	<b>Montant</b>
Indemnités de départ pour les employés licenciés	560 000 \$
Services de soutien pour la reconversion des employés licenciés	150 000
Frais de déménagement des employés mutés	213 000
Changements apportés aux TI pour permettre la réattribution des responsabilités	175 000
Total	1 098 000 \$

Ces montants ont été inclus dans les coûts de restructuration de 2023 et payés en février 2024. D'autres coûts de restructuration ont été engagés et payés en 2023.

**ANNEXE III – COMMUNE (SUITE)**  
**RÉSUMÉ DE L'ENTRETIEN AVEC STEVEN LUNDSTROM, CHEF DES FINANCES**

**Trésorerie et équivalents de trésorerie**

Pendant l'exercice, Chic a effectué plusieurs nouveaux placements. Steven a besoin d'aide pour déterminer si les comptes et placements ci-dessous peuvent être classés en tant que trésorerie et équivalents de trésorerie dans les états financiers. Ces comptes et placements sont au cœur des politiques de gestion de la trésorerie de Chic. Au 31 décembre 2023, la trésorerie et les équivalents de trésorerie étaient constitués des éléments suivants :

<b>Description</b>	<b>Montant</b>	<b>Note</b>
Trésorerie (découvert bancaire)	(125 000) \$	Pendant l'exercice, le solde du compte chèques a souvent fluctué du positif au négatif.
Certificat de placement garanti	1 300 000	À 5,2 %, émis le 10 septembre 2023 et échéant le 10 mars 2024.
Dépôt à terme de 90 jours	820 000	À 4,06 %, échéant le 16 février 2024.
Trésorerie soumise à restrictions	1 570 000	En novembre, un nouveau fournisseur de diamants a exigé, dans son contrat, que Chic détienne de la trésorerie en garantie dans un compte de dépôts à vue pour régler les montants à payer au fournisseur. Chic a accès à la trésorerie, mais doit toujours maintenir un certain solde.
Fonds du marché monétaire	1 625 000	Les fonds sont investis dans des obligations de sociétés ayant une note de crédit élevée et dans des obligations d'État, échéant dans un à deux ans. Les parts sont remboursables sur demande; par le passé, les rendements annuels ont oscillé entre 2 % et 7 %.
<b>Total</b>	<b>5 190 000 \$</b>	

**ANNEXE IV – COMMUNE**  
**MÉMO DE DAIKI OKUDA, VICE-PRÉSIDENT, EXPLOITATION**

À : CPA  
 De : Daiki Okuda, vice-président, Exploitation

**Gamme d'articles-cadeaux**

Taylor, un employé des achats, nous a suggéré de commencer à vendre des articles-cadeaux haut de gamme et uniques, comme des vases de cristal, des stylos et de l'argenterie. Seules quatre boutiques auraient la capacité requise pour accueillir des articles-cadeaux. Taylor a préparé l'analyse quantitative suivante, qui présente le total des chiffres annuels de la première année pour les quatre boutiques. J'aimerais que vous l'examiniez d'un œil critique et la révisiez, au besoin. Veuillez aussi fournir une analyse qualitative et indiquer si vous recommandez ou non de donner suite au projet.

Produits tirés de la vente d'articles-cadeaux	3 560 000 \$	
Produits supplémentaires tirés de la vente d'articles déjà en boutique	600 000	
Coûts variables – coût des ventes	(2 704 000)	65 % × produits
Coûts variables – coûts de distribution et d'entreposage	<u>(416 000)</u>	10 % × produits
Marge sur coûts variables	<u>1 040 000 \$</u>	

**Autres éléments à considérer**

- Les améliorations locatives nécessaires coûteraient 300 000 \$ par boutique pour l'ajout de nouveaux présentoirs qui devraient durer cinq ans.
- Au départ, Taylor pourrait s'occuper de l'approvisionnement et de l'achat de ces articles, ce qui prendrait 25 % de son temps. Le salaire et les avantages sociaux actuels de Taylor totalisent 75 000 \$ annuellement.
- Taylor estime que les frais de déplacement annuels pour trouver des articles et rencontrer les fournisseurs seraient de 230 000 \$.
- La distribution et l'entreposage des articles-cadeaux devraient être externalisés, à un coût de 10 % des produits, alors que notre coût actuel est de 4,3 % des produits.
- Le total des coûts de marketing annuels pour ces nouveaux articles est estimé à 425 000 \$, dont 75 000 \$ proviendraient d'une réattribution de nos dépenses de marketing actuelles.

**ANNEXE IV – COMMUNE (SUITE)**  
**MÉMO DE DAIKI OKUDA, VICE-PRÉSIDENT, EXPLOITATION**

**Collecte de données sur les clients**

En septembre 2023, nous avons mis en œuvre un nouveau système de gestion de la relation client.

J'aimerais que vous analysiez nos pratiques en matière de confidentialité et de sécurité des données, et que vous décriviez les changements à apporter.

Pour chaque vente, nous recueillons les données suivantes dans le système :

- Renseignements sur le client : prénom et nom, adresse, numéro de téléphone, courriel et date de naissance.
- Renseignements sur la vente (pour chaque vente à un client) : emplacement de la boutique, date, produit vendu, vendeur, code(s) d'identification du ou des diamants, montant payé et description de la ou des pierres précieuses.

Le vendeur recueille auprès du client les renseignements sur chaque transaction et les saisit dans l'ordinateur du point de vente, qui est connecté à Internet. Ces renseignements restent 60 jours sur le disque dur local, puis le directeur de la boutique les supprime. Chaque soir, les renseignements sont téléchargés dans la base de données centrale, sur les serveurs situés au siège social.

La base de données centrale fait l'objet d'une sauvegarde quotidienne dans le nuage, sur une infrastructure appartenant à Chic. Conformément à nos pratiques antérieures, les renseignements sur les transactions de chaque client sont aussi imprimés et conservés pendant sept ans dans la boutique où la transaction a eu lieu, dans un classeur verrouillé dont seul le directeur de la boutique a la clé.

Tous les vendeurs peuvent créer un nouveau dossier de client et consulter, modifier ou supprimer les renseignements des dossiers existants. Tous les administrateurs et les employés du soutien informatique ont accès à l'ensemble de la base de données centrale.

**ANNEXE IV – COMMUNE (SUITE)**  
**MÉMO DE DAIKI OKUDA, VICE-PRÉSIDENT, EXPLOITATION**

**Boutique située à Victoria**

Nous examinons périodiquement les résultats d'exploitation de chaque boutique. Vous trouverez ci-joint les résultats de 2023 de la boutique de Victoria (Victoria), ouverte en 1998. Depuis 2021, les ventes ont baissé d'une année à l'autre. J'aimerais que vous fassiez une analyse quantitative et qualitative pour déterminer si nous devrions fermer la boutique.

**Victoria – Résultats financiers de 2023**

**Produits d'exploitation**

Bijoux – achetés à l'externe	1 601 000 \$
Bijoux – conçus sur mesure en interne	2 340 000
Services de réparation	1 678 000
Total des produits d'exploitation	<u>5 619 000</u>
Coût des ventes	3 087 900
Marge brute	<u>2 531 100</u>

**Frais de vente et de marketing**

Salaires et avantages sociaux des employés en boutique (excluant les commissions)	324 500
Commissions	337 140
Coûts de distribution et d'entreposage	289 000
Coûts de marketing local et régional	214 000
Total des frais de vente et de marketing	<u>1 164 640</u>

**Amortissement**

350 000

**Frais généraux et administratifs**

Entretien, services publics, assurances et impôts fonciers	132 921
Salaires et avantages sociaux de la directrice de boutique	81 463
Coûts du soutien informatique	115 000
Frais généraux et administratifs du siège social	210 800
Total des frais généraux et administratifs	<u>540 184</u>
Total des charges	<u>2 054 824</u>

Résultat d'exploitation	<u><u>476 276 \$</u></u>
-------------------------	--------------------------

**ANNEXE IV – COMMUNE (SUITE)**  
**MÉMO DE DAIKI OKUDA, VICE-PRÉSIDENT, EXPLOITATION**

**Victoria – Informations supplémentaires**

Les coûts de distribution et d'entreposage dépendent directement du volume des ventes de produits. En ce qui concerne les coûts de marketing local et régional, 75 % sont directement liés à la publicité pour Victoria. Les 25 % restants sont imputés par le siège social.

Les coûts du soutien informatique sont imputés à la boutique en fonction du temps réel consacré par le personnel des TI. Ils comprennent des coûts additionnels de 23 000 \$ pour des heures supplémentaires qui ont dû être payées à des employés des TI pour des travaux se rapportant directement à Victoria.

Si Victoria ferme, tous les employés de la boutique seront licenciés et recevront une indemnité de départ correspondant à 20 % du total de leur salaire annuel et de leurs avantages sociaux. La directrice de la boutique sera transférée à Toronto, et Chic couvrira 10 000 \$ de ses frais de déménagement.

Les paiements de loyer annuels s'élèvent à 420 000 \$ et le bail expire en 2027. Le local pourrait facilement et rapidement être sous-loué à une autre entreprise pour 520 000 \$ par année jusqu'à l'expiration du bail.

Si Victoria ferme, 45 % de tous ses produits d'exploitation iront à notre boutique de Vancouver, située à quatre heures de route. Le reste des produits d'exploitation sera perdu au profit des concurrents locaux.

(PAGE VIERGE)

***RÔLE EN CERTIFICATION  
INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES***

## **ANNEXE V – CERTIFICATION INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES**

### **Nouveau placement**

Chic songe à investir dans une obligation émise par Karat inc. (Karat), une société du secteur de l'or. Karat prévoit émettre une obligation à une valeur nominale de 950 000 \$ le 1<sup>er</sup> juin 2024. Chic a le choix entre deux obligations venant à échéance dans trois ans et dont les intérêts seraient versés semestriellement. Steven vous a demandé des conseils sur le traitement approprié aux fins de l'information financière de chaque option, y compris l'incidence sur les états financiers. Chic prévoit détenir l'obligation jusqu'à son échéance.

#### Option 1 – Obligation à taux d'intérêt fixe

Chic investirait 950 000 \$ dans une obligation et recevrait des intérêts à un taux annuel fixe de 12 %.

#### Option 2 – Obligation dont les produits d'intérêts sont liés au prix de marché de l'or

Chic investirait 950 000 \$ dans une obligation et recevrait des intérêts calculés selon une formule utilisant le prix au comptant de l'or à la date de chaque paiement d'intérêts.

### **Plan d'audit préliminaire – achevé en septembre**

Lors de la planification préliminaire de l'audit, l'auditeur n'a relevé aucun risque d'anomalies significatives au niveau des états financiers pris dans leur ensemble. Les risques d'anomalies significatives au niveau des assertions seront évalués séparément pour chaque solde de compte significatif.

Les points suivants ont été pris en compte et consignés dans le dossier d'audit :

- QLW est l'auditeur de Chic depuis 10 ans.
- Chic est une société à capital fermé.
- Chic est une entreprise familiale qui existe depuis longtemps et est bien établie.

Le seuil de signification aux fins de la planification a été fixé à 425 000 \$, soit 5 % du résultat d'exploitation de fin d'exercice projeté de Chic, et le seuil de signification pour les travaux a été établi à 318 750 \$.

L'équipe d'audit adoptera une stratégie mixte pour la réalisation de l'audit et s'appuiera sur les contrôles visant les stocks, les produits des activités ordinaires, les dettes fournisseurs et les immobilisations corporelles.

## **ANNEXE V – CERTIFICATION (SUITE) INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES**

### **Procédures relatives aux charges – exercice précédent**

Lors des exercices précédents, QLW a mis en œuvre des procédures de corroboration pour tester certaines charges de Chic. Voici les grandes lignes de l'approche adoptée concernant les comptes de charges individuels lors de l'audit de l'exercice précédent.

- Salaires des employés
  - L'équipe d'audit a sélectionné tous les employés qui ont un salaire compris dans les 20 % les plus élevés de la société, et a sélectionné un échantillon statistique de six employés parmi les autres salariés annuels. Elle a ensuite mis en œuvre des procédures pour vérifier l'exactitude des charges salariales concernant chaque employé de l'échantillon.
  - De plus, l'équipe d'audit a sélectionné un échantillon statistique de paiements à des salariés horaires pour vérifier l'exactitude des heures travaillées et des salaires versés.
- Avantages du personnel
  - L'équipe d'audit a mis en œuvre une procédure analytique de corroboration et a établi une attente fondée sur les avantages que Chic offre aux employés. Comme la procédure a révélé un écart important plus élevé qu'attendu, l'équipe d'audit a sélectionné un échantillon de 10 éléments à examiner.
- Commissions
  - L'équipe d'audit a mis en œuvre une procédure analytique de corroboration et a établi une attente fondée sur les ventes. Le montant des commissions figurant dans les états financiers se situait dans une fourchette raisonnable par rapport à l'attente établie.
- Frais de déplacement (repas, hébergement, transport)
  - L'équipe d'audit a sélectionné un échantillon statistique de 17 notes de frais soumises par des employés ayant voyagé pendant l'exercice. Dans quatre cas, l'employé a reçu un remboursement supérieur au montant des pièces justificatives.

Chic possède plusieurs applications informatiques qui permettent de faire le suivi des données, dont un système de saisie électronique des heures et un système de gestion des ressources humaines qui comprend les données sur les salaires et les avantages du personnel, sur les ventes et sur les notes de frais.

## **ANNEXE V – CERTIFICATION (SUITE) INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES**

### **Processus et systèmes de gestion des stocks**

#### Achat et réception des stocks

Des acheteurs qui travaillent au siège social et sont responsables de gérer les relations avec les fournisseurs s'occupent de l'achat des matières premières, utilisées pour fabriquer les bijoux sur mesure, et des articles prêts à porter. Les acheteurs peuvent prendre leurs propres décisions d'achat, et n'ont besoin ni de l'avis ni de l'approbation du directeur des stocks avant de soumettre une commande.

Le processus d'approvisionnement commence lorsqu'un acheteur de Chic contacte un fournisseur pour lui envoyer une « liste de marchandises souhaitées » qu'il a élaborée. La liste est soumise au fournisseur avec un numéro de commande de Chic, attribué suivant un ordre séquentiel. Lorsque le fournisseur reçoit la liste, il prépare une facture incluant toutes les marchandises qui y figurent, qu'il envoie à Chic le jour ouvrable suivant. Le commis aux comptes fournisseurs reçoit la facture, la traite immédiatement et imprime, signe et poste un chèque pour la payer en totalité.

L'ensemble des matières premières et des articles prêts à porter sont expédiés par les fournisseurs au centre de distribution (CD) de Chic. Le délai de livraison des matières premières peut atteindre de deux à quatre mois, et celui des articles prêts à porter, d'un à deux mois. Lorsque les stocks arrivent, un commis d'entrepôt les range dans le CD. À la fin de la semaine, un commis d'entrepôt entre les marchandises reçues dans le système de gestion des stocks du CD selon les bordereaux de marchandises joints aux livraisons de la semaine.

Lorsqu'une boutique a besoin d'articles prêts à porter ou de matières premières pour créer des bijoux, le directeur de la boutique envoie un courriel à l'acheteur assigné au fournisseur concerné. L'acheteur appelle ensuite un commis d'entrepôt du CD et lui demande d'expédier des stocks à la boutique en question. Il est arrivé que des marchandises soient envoyées par erreur directement à l'acheteur ou à la mauvaise boutique.

#### Systèmes de gestion des stocks

Chic a trois systèmes de gestion des stocks distincts : un pour le CD, et deux autres respectivement pour les matières premières et les articles prêts à porter détenus dans les boutiques. Il n'y a aucun système de gestion des stocks pour les bijoux conçus sur mesure en interne, car ils sont fabriqués sur demande. Les acheteurs n'ont accès à aucun des systèmes de gestion des stocks, et les boutiques n'ont pas accès aux informations sur les stocks des autres boutiques.

## ANNEXE V – CERTIFICATION (SUITE) INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES

### Évaluation des matières premières

QLW a assisté au dénombrement des stocks de fin d'exercice de Chic le 31 décembre 2023. Cette année, QLW a retenu les services d'un nouvel expert pour l'aider à évaluer les stocks de matières premières de Chic au 31 décembre 2023. Voici quelques extraits du rapport final reçu le 22 mars 2024.

#### Étendue des travaux

- Nous avons demandé à la direction de Chic quelle était la méthode pour déterminer la juste valeur des matières premières.
- Nous avons procédé à une inspection physique de la qualité des métaux (or, argent, platine, etc.) en stock et avons établi la juste valeur appropriée des métaux, d'après des études de marché et les prix des marchandises.
- Nous avons procédé à une observation physique de la pureté, de la taille, de la couleur et d'autres caractéristiques des pierres précieuses (diamants, rubis, etc.), et nous les avons comparées aux éléments indiqués dans les documents d'authenticité. Nous avons ensuite établi la juste valeur appropriée des pierres, d'après des études de marché.
- Tous les documents étayant l'évaluation de l'expert, y compris les calculs et les hypothèses, sont inclus dans le rapport.

#### Qualification de l'évaluateur

M. William Livingston a plus de 20 ans d'expérience comme évaluateur. Il possède le titre d'évaluateur d'actifs qualifié, décerné par un organisme reconnu et dont les titulaires doivent réussir un examen national et suivre des formations de perfectionnement professionnel. Il détient aussi une accréditation de Gemological Science International (GSI), l'agence de classement de diamants la plus respectée. La majorité des clients de M. Livingston travaillent dans le secteur des bijoux haut de gamme.

#### Résultats

Voici les justes valeurs établies par M. Livingston :

Matières premières – pierres précieuses	4 428 000 \$
Matières premières – métaux	<u>1 722 000</u>
Valeur totale	<u>6 150 000 \$</u>

#### Avertissement

L'évaluateur n'a aucune participation, directe ou indirecte, dans Chic.

## **ANNEXE V – CERTIFICATION (SUITE) INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES**

### **Processus de suivi de la mine au marché**

Daiki a reçu une proposition d'un nouveau fournisseur récemment arrivé sur le marché, Diamants Symétrie inc. (Symétrie), qui offre d'approvisionner Chic en diamants. Symétrie extrait et traite les diamants pour les vendre à des bijoutiers et à des grossistes. Chic s'approvisionne en diamants uniquement auprès de fournisseurs qui appliquent le processus de suivi de la mine au marché. Ce processus permet de garantir que les diamants proviennent de zones sans conflit et de sources éthiques.

Le processus comporte cinq critères à remplir :

1. Les participants doivent désigner un coordonnateur officiel pour superviser les pratiques d'exploitation minière de l'organisation. Le coordonnateur doit être accrédité par l'institut des mines du pays où se trouve la mine.
2. Les participants doivent s'assurer que toutes les mines d'où proviennent les diamants sont dotées de permis d'exploitation et que l'extraction des diamants est uniquement effectuée par des mineurs certifiés.
3. Un certificat numérique doit être créé pour chaque diamant extrait d'une mine et contenir les renseignements sur le site minier, la date d'extraction, le poids du diamant et le nom du mineur.
4. Les mineurs doivent recevoir une rémunération équitable et travailler dans des conditions sécuritaires. Le coordonnateur officiel doit notamment procéder à une inspection mensuelle en matière de santé et de sécurité, et tenir à jour un tableau d'affichage sur la santé et la sécurité présentant les informations fournies par l'institut des mines compétent.
5. Lors de l'exportation des diamants à partir de leur pays d'origine, le coordonnateur officiel doit fournir une déclaration indiquant que les diamants proviennent d'une zone sans conflit.

***RÔLE EN FINANCE  
INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES***

## **ANNEXE V – FINANCE**

### **INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES**

Chic utilise un taux de rendement minimal de 10 % pour la prise de décisions relatives à ses projets d'investissement et à la gestion de son fonds de roulement. Chic est assujettie à un taux d'imposition de 27 %.

#### **Proposition d'entente avec une porte-parole**

Chic travaille sur une entente avec Justine Casey, une actrice canadienne connue qui pourrait devenir la porte-parole de Chic pour son matériel promotionnel pendant cinq ans, à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2025. Justine est populaire auprès du marché ciblé par Chic. Ses fiançailles et son mariage récent ont été grandement médiatisés, et les photos et vidéos de la cérémonie sont encore très populaires sur les médias sociaux. Justine a joué dans le film le plus populaire de 2022, mais elle n'est apparue dans aucun film primé depuis. Selon des rumeurs, son mari Sam, un acteur émergent, aurait eu des démêlés avec la justice. Quand Sam a demandé Justine en mariage, il lui a offert une bague de Chic. Le couple réside à Vancouver, mais a indiqué sur les médias sociaux qu'il songeait à déménager en Italie. Justine demande un paiement initial de 5 millions \$ et des paiements annuels de 2 millions \$.

Sans cette entente, on prévoit que les produits augmenteront de 2,5 % annuellement dans les cinq prochaines années, et que le ratio de marge brute se maintiendra aux niveaux actuels.

Selon une étude de marché, les ententes de ce genre donnent lieu à une augmentation supplémentaire des produits de 2 % annuellement. Grâce à cette augmentation, Chic pourrait négocier des prix plus avantageux auprès des fournisseurs, ce qui améliorerait son ratio de marge brute de un point de pourcentage.

Si Chic conclut une entente avec Justine, la société fera paraître de la publicité dans les meilleurs magazines de mariage, pour un coût annuel de 300 000 \$. Chic compte aussi acheter de la publicité sur les médias sociaux, qui comprendrait 600 000 affichages la première année, et augmenter ce nombre de 10 % par année. Le taux de clics moyen est de 5 % du nombre d'affichages. Les coûts moyens sont de 0,25 \$ par affichage et de 1,00 \$ par clic. Ces coûts par affichage et par clic devraient se maintenir aux niveaux actuels pendant les cinq prochaines années.

Si cette stratégie de marketing générerait moins de clics que le seuil de 35 000 clics par année, Justine rembourserait à Chic le manque à gagner, selon un montant calculé au taux de 10 \$ le clic. S'il y avait plus de 35 000 clics par année, Chic verserait à Justine une prime calculée au même taux.

Tous les flux de trésorerie, sauf le paiement initial, seraient générés uniformément tout au long de l'exercice.

**ANNEXE V – FINANCE (SUITE)**  
**INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES**

**Acquisition de l'immeuble du centre de distribution (CD)**

Si le propriétaire souhaite vendre l'immeuble ou reçoit des offres d'achat, il doit en informer Chic, qui a le droit de présenter une offre. Le propriétaire peut décider d'accepter l'offre de Chic ou celle d'un tiers. Chic n'a pas le droit de faire une contre-offre.

Chic paie un loyer annuel de 350 000 \$. En 2023, le propriétaire de l'immeuble a engagé les coûts d'exploitation suivants relativement à l'immeuble :

Impôts fonciers	50 000 \$
Énergie	40 000 \$
Assurances	30 000 \$
Intérêts sur l'emprunt hypothécaire	15 000 \$

Les prix de l'énergie devraient augmenter de 50 % en 2024, puis demeurer à ce niveau.

L'immeuble est situé sur un terrain de 450 000 pi<sup>2</sup>, et la superficie du bâtiment est de 60 000 pi<sup>2</sup>. Chic est propriétaire de l'ensemble du matériel qui se trouve dans l'immeuble, dont elle est la seule occupante. Le bâtiment a 36 ans et n'a jamais été rénové. La durée de vie moyenne des bâtiments semblables est de 25 ans. Les coûts de rénovation d'un tel bâtiment sont de 100 000 \$ pour chaque année qui dépasse cette durée de vie moyenne.

Sharon, une experte en évaluation immobilière, a informé Chic que des bâtiments semblables, mais entièrement rénovés, se vendent 12 fois le résultat d'exploitation locatif annuel. Sharon a fourni les renseignements suivants sur deux bâtiments récemment vendus, et vous devez tenir compte des deux dans votre analyse :

	<b>Bâtiment comparable A</b>	<b>Bâtiment comparable B</b>
Superficie du terrain en pieds carrés	55 000	375 000
Superficie du bâtiment en pieds carrés	30 000	45 000
Âge du bâtiment	18 ans	23 ans
<b>Juste valeur de marché</b>		
Terrain	130 000 \$	1 650 000 \$
Bâtiment	1 100 000	1 630 000
Matériel	100 000	90 000
<b>Total</b>	<b>1 330 000 \$</b>	<b>3 370 000 \$</b>

Le ratio optimal terrain/bâtiment des bâtiments semblables est d'environ 2 : 1. L'excédent de terrain peut être divisé en lots et vendu à des promoteurs pour 5 \$ le pied carré.

## ANNEXE V – FINANCE (SUITE) INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES

### Financement de l'acquisition de l'immeuble du CD

La Banque Olufsen est disposée à consentir un prêt hypothécaire commercial d'un montant qui pourrait aller jusqu'à 60 % du prix d'achat, à un taux d'intérêt révisé trimestriellement qui correspondrait au taux préférentiel majoré de 2 %. Ce prêt prévoirait des versements mensuels de capital et d'intérêts, à la fin de chaque mois, amortis sur une durée de 10 ans. Le taux préférentiel est actuellement de 6,5 %, et le CD serait donné en garantie.

OuiFinance ltée a proposé de financer jusqu'à 100 % du prix d'achat au moyen d'une obligation non garantie de 10 ans, pourvu que le ratio total emprunts/capitaux propres respecte la limite prévue par la clause restrictive. L'obligation serait assortie d'un taux d'intérêt de 11 % et prévoirait le paiement annuel des intérêts seulement, et ce, jusqu'à la date d'échéance, à laquelle il faudrait rembourser le solde du capital. L'obligation comporterait une clause restrictive : le ratio total emprunts/capitaux propres ne pourrait pas excéder 1,4 et ferait l'objet d'une évaluation annuelle. L'obligation serait ouverte et pourrait être remboursée en tout temps, en partie ou en totalité, sans pénalité.

Le taux de rendement actuel des obligations d'État à long terme est de 6 %.

### Informations financières pour l'acquisition de BQ

#### Créances clients

<b>Classement chronologique</b>	<b>Montant</b>	<b>Taux de recouvrement (note 1)</b>
< 30 jours	1 600 000 \$	95 %
De 30 à 60 jours	725 000 \$	70 %
De 61 à 90 jours	260 000 \$	70 %
> 90 jours	80 000 \$	40 %

Note 1 : Taux estimés d'après des entretiens avec la direction de BQ.

**ANNEXE V – FINANCE (SUITE)**  
**INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES**

**Informations financières pour l'acquisition de BQ (suite)**

Stocks

BQ liquide actuellement ses produits finis. À la date de l'acquisition, BQ s'attend à avoir les matières premières suivantes en stock :

Élément	Unités en stock	Prix moyen
Or	130 onces	2 200 \$ US l'once
Diamants	450 carats	1 780 \$ CA le carat
Autres pierres précieuses	2 330 carats	250 \$ CA le carat

Daiki a mentionné que 40 % des autres pierres précieuses sont endommagées et ne respecteront pas les normes de qualité de Chic. Elles seront liquidées à 20 % de leur valeur de marché.

Aujourd'hui, le taux de change est de 1,30 CAD pour 1,00 USD.

Contrat de location

BQ a récemment conclu un contrat de location de 10 ans. Le contrat de location prévoit un loyer annuel de 300 000 \$ payable au début de l'année. Le loyer augmentera de 2 % par année. Des locaux semblables situés à proximité se louent 350 000 \$ et sont assujettis à une hausse annuelle de 4 %. À la date de l'acquisition, il restera neuf ans au contrat de location.

Pertes autres que des pertes en capital

BQ a des pertes autres que des pertes en capital reportables de 10 millions \$. Le groupe de fiscalité de votre cabinet a confirmé qu'il serait possible d'utiliser 5 millions \$ de pertes fiscales pour chacune des deux années suivant l'achat de BQ.

Autres actifs et passifs

Il n'y a pas d'autre actif courant, et la juste valeur des immobilisations est de 0 \$. BQ a des passifs courants de 2,6 millions \$, et les passifs non courants s'élèvent à 3,0 millions \$.

## ANNEXE V – FINANCE (SUITE) INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES

### Couverture pour l'achat d'or

Chic a trouvé deux stratégies de couverture possibles pour garantir le prix de l'or dans 24 mois.

#### Obligations coupon zéro adossées à l'or

Pureté inc. (Pureté), une société minière à capital fermé d'exploration et de mise en valeur établie aux États-Unis, souhaite mobiliser 50 millions \$ US au moyen de l'émission d'un instrument d'emprunt afin d'ouvrir une mine d'or en Afrique. Si elle réussit, il s'agirait de sa première mine en exploitation.

Les obligations ont une durée de 24 mois, ne portent pas intérêt et ne sont ni transférables ni remboursables au gré de la société ou du porteur. Si Chic achète des obligations d'une valeur nominale totale de 350 000 \$ US, elle recevra 180 onces d'or à l'échéance si la mine d'or est en exploitation. Autrement, Pureté remboursera à Chic la valeur nominale plus un rendement de 20 % à l'échéance.

#### Contrats à terme normalisés sur l'or

Chic pourrait acheter 180 contrats à terme normalisés échéant dans 24 mois. Ces contrats se négocient à 50 \$ US le contrat et prévoient un prix de 2 100 \$ US l'once d'or à la livraison.

Le prix au comptant de l'or est de 2 200 \$ US l'once. Voici le prix de l'or dans 24 mois selon les prévisions économiques :

Prix de l'once	Probabilité
2 100 \$ US	20 %
2 350 \$ US	30 %
2 600 \$ US	50 %

Aujourd'hui, le taux de change est de 1,30 CAD pour 1,00 USD.

## **ANNEXE V – FINANCE (SUITE) INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES**

### **Stocks d'or**

Chic conserve des stocks d'or pour répondre à ses besoins de production. En 2023, Chic avait une moyenne quotidienne de 600 onces d'or en stock et a passé huit commandes (de 500 onces d'or chacune). Si Chic passait plutôt de plus petites commandes de 250 onces d'or, Steven croit qu'elle pourrait réduire à 400 onces sa moyenne quotidienne d'or en stock. Toutefois, Chic devrait doubler le nombre de commandes.

À l'heure actuelle, Chic s'approvisionne en or auprès d'une mine du Nevada, située à 3 750 km du CD de Chic. Il faut habituellement une semaine pour que les commandes arrivent au CD de Chic. L'or est expédié par transport terrestre à un coût moyen de 5 \$ le kilomètre, assurance comprise.

La mine du Nevada n'accepte pas les commandes d'or de moins de 500 onces. Steven a trouvé une option permettant de commander 250 onces d'or à la fois d'une mine à l'étranger qui vient tout juste d'être mise en exploitation et qui a récemment accepté de nombreux nouveaux clients. L'or serait transporté par camion jusqu'à l'aéroport, puis par avion jusqu'à Chic. Le coût de transport total serait de 15 000 \$ par commande, plus des frais d'assurance de 20 000 \$ par commande. Steven a entendu dire que les frais d'assurance devraient augmenter considérablement en raison de vols survenus sur la route qui relie la mine à l'aéroport, ainsi que de la hausse des réclamations pour des marchandises de grande valeur perdues par le transporteur aérien. Les envois prennent généralement une semaine pour arriver, mais des retards peuvent survenir en raison des conditions météorologiques.

Le coût de stockage mensuel pour Chic est de 18 \$ par once d'or, ce qui inclut les frais mensuels d'assurance et d'entreposage.

**ANNEXE V – FINANCE (SUITE)**  
**INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES**

**Excédent de trésorerie**

Daiki et Kenji investiront chacun 1,5 million \$ en trésorerie dans Chic.

Le ratio du fonds de roulement optimal de Chic est de 1,75, et le Conseil d'administration exige que la société maintienne un solde de trésorerie minimal de 400 000 \$ pour répondre aux besoins de financement à court terme. Le fonds de roulement comprend tous les actifs courants, déduction faite des dettes fournisseurs et des charges à payer. Les placements sont exclus du fonds de roulement.

Daiki et Kenji conduisent des véhicules électriques (VE) et souhaitent que Chic investisse dans ce secteur. Chic envisage deux possibilités de placement :

Titre	Bourse	Rendements			Bêta
		Moyenne sur 5 ans	Pire année	Meilleure année	
VE inc.	Canadienne	20 %	-25 %	60 %	1,75
Fonds négocié en bourse (FNB) VE	Américaine	10 %	-15 %	20 %	0,95

VE inc. exerce ses activités depuis trois ans et a gagné en popularité en raison du design unique de ses véhicules et de l'autonomie supérieure de ses batteries. Toutefois, les véhicules de VE inc. ont des problèmes de qualité notoires, et la société possède de nombreuses usines dans des pays politiquement instables.

Le FNB VE a des titres dans 10 sociétés du secteur des VE, dont des fabricants, des fournisseurs de batteries et des sociétés d'extraction de lithium.

***RÔLE EN GESTION DE LA PERFORMANCE  
INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES***

## **ANNEXE V – GESTION DE LA PERFORMANCE INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES**

### **Renseignements sur la société et son secteur d'activité**

On prévoit un taux de croissance annuel négatif de 0,6 % dans le secteur des bijouteries au Canada. Certaines sociétés ont réagi à la baisse des volumes en misant sur la qualité et la réputation de la marque pour cibler une clientèle à la recherche de produits haut de gamme, dont les marges sont supérieures. D'autres ont adopté une approche à faible prix pour accroître les volumes de ventes. D'autres encore ont créé plusieurs marques pour attirer les clients grâce à différentes gammes de prix.

Chic n'a actuellement aucune infrastructure de commerce électronique, car elle a toujours supposé que la clientèle à la recherche de produits haut de gamme préférerait essayer les bijoux en personne avant de les acheter. Les ventes sont très saisonnières, et le quatrième trimestre (achats des Fêtes) représente 40 % de toutes les ventes. Les bijoux conçus en interne, principalement les commandes sur mesure pour des mariées, constituent 55 % des ventes de bijoux de Chic. Récemment, les boutiques de bijoux en ligne ont fortement gagné en popularité. Ces boutiques ont l'avantage d'avoir de faibles coûts indirects et peuvent donc offrir des bijoux équivalents à prix inférieurs tout en maintenant leur rentabilité.

Chic, comme d'autres sociétés du secteur, envoie un questionnaire après-vente par courriel à ses clients. Habituellement, 20 % des clients y répondent. La direction assure le suivi des évaluations en ligne, mais ne rattache pas chacune d'elles au vendeur concerné. Un client mystère visite régulièrement chaque emplacement et recueille des renseignements sur la boutique et les employés.

Les consommateurs qui achètent des diamants se soucient de plus en plus de l'incidence environnementale et sociale de leur extraction, et craignent notamment de contribuer au financement de conflits armés. Un diamant assorti d'un certificat d'origine et qui provient d'une zone sans conflit peut donc être vendu plus cher. L'incidence environnementale de l'extraction de diamants soulève aussi des préoccupations. Certaines sociétés ont réagi en offrant des diamants fabriqués en laboratoire, dont les impacts environnementaux et sociaux potentiels sont moindres.

Diamants DiVin (DiVin) contrôle plus de 35 % de l'offre mondiale en diamants bruts, et peut donc influencer les prix mondiaux. L'offre de DiVin, lorsqu'elle est de 33 millions de carats, n'a aucune incidence sur les prix mondiaux des diamants; cependant, chaque écart positif ou négatif d'un million de carats fait varier les prix de 10 % à la hausse ou à la baisse.

## ANNEXE V – GESTION DE LA PERFORMANCE (SUITE) INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES

### Classement des diamants et établissement de leur prix

Les diamants classés par des tiers reconnus peuvent être vendus plus cher. Par exemple, les prix des diamants classés par le laboratoire Gemological Science International (GSI), considéré comme le meilleur du secteur pour le classement des diamants, sont habituellement les plus élevés, suivis des prix des diamants classés par le Gemological Institute of America (GIA), qui correspondent à environ 95 % des prix de GSI. Actuellement, GSI ne classe pas les diamants de laboratoire, mais pourrait le faire dans l'avenir.

Le prix d'un diamant dépend de quatre caractéristiques : sa taille, sa couleur, sa pureté et son nombre de carats. Un prix de référence pour 1 carat, publié chaque année, suppose que tous les diamants sont taillés de façon identique. L'échelle de couleur varie de D à Z, et le degré de pureté varie de 1 à 7. Le prix de référence actuel d'un diamant de 1 carat, de couleur D et d'un degré de pureté de 1 (D1) classé par GSI est de 22 888 \$.

Voici les escomptes appliqués à d'autres classements par rapport au prix de référence D1 :

Classement selon la couleur et la pureté	Escompte
D1	0 %
E2	42 %
F2	55 %
G3	61 %

## **ANNEXE V – GESTION DE LA PERFORMANCE (SUITE) INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES**

### **Diamants fabriqués en laboratoire**

#### Contexte

Le secteur du diamant a récemment connu un essor des diamants de laboratoire. Ceux-ci sont fabriqués dans des laboratoires où sont reproduits les processus naturels de création des diamants, et sont chimiquement, physiquement et visuellement identiques aux diamants extraits d'une mine.

Les consommateurs accordent actuellement moins de valeur aux diamants de laboratoire qu'aux diamants extraits d'une mine. Néanmoins, les diamants de laboratoire connaissent une demande croissante. Les clients sont séduits par l'idée d'obtenir un diamant plus gros pour le même prix, et apprécient l'empreinte environnementale et sociale moindre des diamants de laboratoire. La stabilité des coûts des diamants de laboratoire par rapport à celle des diamants extraits d'une mine plaît aux bijouteries.

En réponse à la demande croissante pour les diamants de laboratoire, les fournisseurs de diamants extraits d'une mine ont augmenté leur offre pour faire baisser les prix et déjouer la concurrence. Par exemple, DiVin prévoit offrir 36 millions de carats de diamants extraits d'une mine dans la prochaine année.

#### Gamme de diamants de laboratoire de Chic

Vu la réputation de Chic, la société a choisi des diamants de laboratoire de grande qualité pour confectionner ses bagues de fiançailles. Ces diamants E2 sont classés par le GIA.

#### Établissement des prix

Chic hésite entre deux stratégies d'établissement des prix pour sa gamme de bagues ornées de diamants de laboratoire.

La première est une approche fondée sur les coûts. La plupart des bijouteries utilisent cette approche et majorent leurs coûts de 30 % pour tous leurs diamants. Le coût d'un diamant de laboratoire E2 de 1 carat s'élève actuellement à 6 500 \$.

Chic envisage également une stratégie fondée sur la demande, selon laquelle le prix d'une bague avec un diamant de laboratoire correspondrait à 60 % du prix d'une bague similaire avec un diamant extrait d'une mine de qualité comparable.

Le diamant compte pour la plus grosse partie du coût de la plupart des bagues. Les autres coûts s'élèvent en moyenne à 1 300 \$ et sont les mêmes que la bague soit ornée d'un diamant de laboratoire ou d'un diamant extrait d'une mine.

## **ANNEXE V – GESTION DE LA PERFORMANCE (SUITE) INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES**

### **Boutique virtuelle**

Chic songe à étendre sa présence en ligne grâce à la création d'une boutique virtuelle de bagues de fiançailles où le client pourrait essayer virtuellement sa bague et la personnaliser en choisissant des options dans un menu. Si la boutique virtuelle connaît du succès, Chic compte y offrir d'autres articles, sans modifier ses boutiques physiques.

Selon une étude de marché, Chic pourrait vendre 2 700 bagues par année par la boutique virtuelle, dont 500 à des clients qui auraient autrement acheté la bague dans une boutique Chic.

Chic prévoit vendre ces bagues 3 150 \$, soit 15 % de moins que le prix en boutique. Les coûts de production seraient les mêmes, peu importe d'où la bague serait vendue. Le poids du diamant de ces bagues serait de 0,3 carat.

Autres éléments à considérer :

- Un tiers a déjà créé la structure de la boutique virtuelle dans le site Web de Chic pour 400 000 \$.
- Un logiciel personnalisé permettrait au client de téléverser une vidéo pour générer une numérisation de sa main, et élaborerait un modèle de bague qui correspond aux critères du client. Ce logiciel peut concevoir un nombre illimité de modèles de bagues, et coûterait 35 000 \$ à Chic pour un abonnement d'un an.
- Les diamants des bagues vendues en ligne coûteraient 1 200 \$ chacun. Les autres coûts de production d'une bague seraient équivalents aux coûts moyens d'une bague vendue en boutique.
- Selon le volume prévu de ventes de la boutique virtuelle, il faudrait six bijoutiers touchant un salaire de 90 000 \$ chacun pour confectionner les bagues. Comme les ventes en boutique diminueraient, l'un de ces bijoutiers pourrait être transféré d'une boutique existante.
- Les coûts indirects de fabrication seraient de 120 000 \$, peu importe le nombre de bagues vendues en ligne ou en boutique. Les coûts indirects liés aux installations (loyer et services publics) sont estimés à 4 % du prix de vente.
- Les frais d'expédition seraient de 127 \$ par bague, payés par le client. Les commis d'entrepôt de Chic s'occuperaient de l'entreposage, de l'emballage et de la distribution.
- Un employé du siège social serait affecté à temps plein à la gestion de la boutique virtuelle. Son salaire de 80 000 \$ n'est pas compris dans les coûts susmentionnés. Le directeur régional de la boutique de Toronto, qui gagne 150 000 \$ par année, participerait aussi à l'élaboration de la boutique virtuelle.
- Chic aurait besoin d'un vendeur de moins en boutique. Un vendeur gagne 87 500 \$ plus sa commission.

## ANNEXE V – GESTION DE LA PERFORMANCE (SUITE) INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES

### Boutique phare

Pour attirer et fidéliser des clients fortunés, Chic a investi dans la rénovation d'une boutique existante au centre-ville de Toronto pour en faire sa boutique phare. La boutique, maintenant réouverte, comprend désormais un Espace de la mariée, une Conciergerie et un Salon Chic. Le but premier de la boutique phare est d'accroître la notoriété et le prestige de la marque Chic, pour que la société puisse augmenter ses prix et améliorer ses marges.

De nombreux clients de la boutique phare y sont envoyés par d'autres boutiques de Chic. Par exemple, on conseille à des clientes de l'extérieur de la ville de visiter l'Espace de la mariée pour profiter d'un traitement VIP pendant qu'elles choisissent et essaient des bagues et autres bijoux. Chic a pour politique de comptabiliser les ventes à la boutique où le premier contact a eu lieu, car elle estime ainsi favoriser la recommandation de nouveaux clients. Dans 50 % des cas, les clientes qui visitent l'Espace de la mariée sont envoyées par une autre boutique. Conformément à la politique, les coûts de distribution de tous les bijoux achetés à la boutique de Toronto sont imputés à la boutique où le premier contact a eu lieu. La politique stipule aussi que les salaires et avantages sociaux liés à l'Espace de la mariée doivent être imputés à la boutique phare de Toronto.

Voici les ventes et les coûts relatifs à l'Espace de la mariée pour 2023 :

Poste	Montant
Ventes	1 150 500 \$
Coût des ventes	563 745 \$
Salaires et avantages sociaux	389 500 \$
Commissions	69 030 \$
Coûts de distribution et d'entreposage	98 943 \$

Les ventes, le coût des ventes et les commissions liés à l'Espace de la mariée ont été comptabilisés dans les comptes de la boutique où le premier contact a eu lieu. Les salaires et avantages sociaux et les coûts de distribution et d'entreposage ont été comptabilisés dans les comptes de la boutique de Toronto.

La Conciergerie aide les clients à créer des bijoux sur mesure et leur conseille habituellement de faire exécuter la commande à la boutique phare, mais certains clients sont dirigés vers d'autres boutiques. Le total de 409 000 \$ de ces ventes à des clients dirigés vers d'autres boutiques par la Conciergerie a été comptabilisé par les autres boutiques. Tous les coûts (sauf les commissions) associés à ces ventes ont été comptabilisés par la boutique de Toronto.

**ANNEXE V – GESTION DE LA PERFORMANCE (SUITE)  
INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES**

**Boutique phare (suite)**

Le Salon Chic, qui comprend un bar et un espace événementiel, sert à la tenue d'événements. On y a récemment lancé la nouvelle gamme d'articles de Chic et tourné une publicité pour Chic avec une vedette. Les coûts liés à ces événements ont totalisé 2,7 millions \$ et ont été comptabilisés dans les frais promotionnels de la boutique phare.

Le service des TI estime que le tiers des heures de soutien fournies à la boutique l'an dernier ont été liées au lancement de produits. Le personnel du siège social participe ou contribue régulièrement aux événements tenus à la boutique phare.

Les charges du siège social sont réparties également entre toutes les boutiques; or, les directeurs des boutiques autres que la boutique phare estiment qu'il serait plus juste de les répartir en fonction des produits d'exploitation. L'enveloppe réservée aux primes des employés est fondée sur le résultat d'exploitation de chaque boutique.

**ANNEXE V – GESTION DE LA PERFORMANCE (SUITE)**  
**INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES**

**Résultat d'exploitation de la boutique phare**

	<u>2023</u>
Produits d'exploitation	18 885 000 \$
Coût des ventes	<u>9 984 600</u>
Marge brute	<u>8 900 400</u>
<b>Frais de vente et de marketing</b>	
Salaires et avantages sociaux des employés en boutique (excluant les commissions)	973 500
Commissions	1 147 860
Coûts de distribution et d'entreposage	867 000
Coûts de marketing local et régional	642 000
Frais promotionnels, événementiels et de commandites	<u>3 900 000</u>
Total des frais de vente et de marketing	<u>7 530 360</u>
<b>Amortissement</b>	<u>1 050 000</u>
<b>Frais généraux et administratifs</b>	
Entretien, services publics, assurances et impôts fonciers	398 763
Salaires et avantages sociaux du directeur de la boutique	244 389
Coûts du soutien informatique	345 000
Frais généraux et administratifs du siège social	210 800
Frais généraux et administratifs régionaux	<u>206 300</u>
Total des frais généraux et administratifs	<u>1 405 252</u>
Total des charges	<u>9 985 612</u>
Perte d'exploitation	<u><u>(1 085 212) \$</u></u>

## **ANNEXE V – GESTION DE LA PERFORMANCE (SUITE) INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES**

### **Formation du personnel des ventes offerte par Chic**

Chic offre de la formation aux employés dans trois domaines : le service à la clientèle, les compétences en vente et la connaissance des produits. Ces domaines ont été ciblés afin de maintenir la réputation de Chic en matière d'honnêteté, de qualité et d'excellence du service à la clientèle.

#### Service à la clientèle

Les employés apprennent à saluer chaque client dans la minute qui suit son entrée dans la boutique, et à engager une conversation courtoise sans aborder de sujets trop personnels. Les employés ont pour directive d'appeler les clients dans les deux semaines qui suivent une vente et un an après la vente pour leur rappeler l'existence des services de nettoyage et de réparation de Chic.

#### Compétences en vente

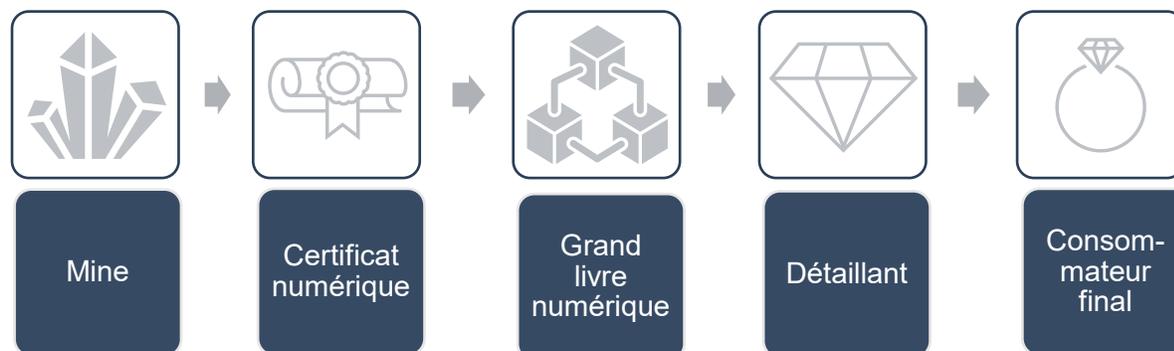
Vu la fourchette de prix des produits de Chic, le nombre de ventes individuelles générées compte moins que la valeur totale des ventes. Les employés apprennent à vendre des produits complémentaires, comme une assurance et des bijoux qui s'agencent au produit principal. Chaque vente est enregistrée dans le dossier du client, mais n'est pas liée à un vendeur en particulier actuellement.

#### Connaissance des produits

Les employés reçoivent une formation poussée sur les caractéristiques des métaux précieux et des pierres précieuses, car la connaissance des produits est un facteur clé pour générer des ventes et différencier Chic de ses concurrents. Par exemple, les vendeurs de Chic sont formés pour connaître les différentes classes de diamants et les diverses certifications des pierres précieuses. On attend d'eux qu'ils se tiennent au courant des faits nouveaux. À la fin de sa formation initiale, chaque employé doit réussir un test de connaissance des produits.

## ANNEXE V – GESTION DE LA PERFORMANCE (SUITE) INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES

### Technologie proposée pour le suivi des diamants



Le système proposé pour le suivi des diamants repose sur la technologie de la chaîne de blocs. À la mine, le mineur crée un certificat numérique pour chaque diamant. Ce certificat, qui indique notamment la date et le site d'extraction, est enregistré auprès du fournisseur de la technologie.

Lorsqu'une transaction se produit à une étape de la chaîne d'approvisionnement, le certificat numérique est transféré au nouveau propriétaire. Chaque nouvelle transaction est enregistrée dans un grand livre numérique, avec des renseignements comme la taille, le poids et la couleur du diamant. Comme le grand livre est chiffré, les données sur une transaction ne peuvent être ni modifiées ni supprimées. Chaque transaction est enregistrée dans ce grand livre numérique et est liée à l'entrée précédente par une estampille temporelle. Il en résulte une chaîne de transactions individuelles qui permet de remonter jusqu'à la source du diamant.

Au moment de chaque vente, le propriétaire a la responsabilité de transférer le certificat numérique à l'acheteur. Il est possible de créer les certificats numériques et d'accéder au grand livre numérique à l'aide de tout appareil connecté à Internet.

Où qu'en soit le diamant, seule la partie qui le détient physiquement peut consulter son historique et y ajouter une transaction. Chaque partie qui souhaite créer des certificats numériques ou ajouter une transaction dans le grand livre doit faire vérifier son identité par le fournisseur de la technologie.

Le fournisseur de la technologie offre un portail client par lequel les détaillants peuvent transférer les certificats aux consommateurs finaux. Ces derniers peuvent aussi utiliser le portail pour suivre leurs commandes, demander le classement d'un diamant et même revendre leurs bijoux. Ils peuvent en outre transférer leur certificat numérique à un autre consommateur final par le portail si l'identité des deux parties a été vérifiée par le fournisseur de la technologie.

***RÔLE EN FISCALITÉ***  
***INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES***

**ANNEXE V – FISCALITÉ**  
**INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES**

**Courriel de Steven Lundstrom, chef des finances**

À : CPA  
De : Heena Prasad  
Objet : TR : Impôt des particuliers au Canada et avis de nouvelle cotisation reçu par Chic

CPA, voici un courriel de Steven. Nous calculerons les montants d'acomptes provisionnels une fois que la déclaration de revenus aura été revue et produite. Pour l'instant, contentez-vous d'expliquer à Steven le processus relatif aux acomptes provisionnels et de répondre à ses autres questions.

Heena

----- Message transféré -----

À : Heena Prasad  
De : Steven Lundstrom  
Objet : Impôt des particuliers au Canada et avis de nouvelle cotisation reçu par Chic

Bonjour Heena,

Voici un résumé de ce dont nous avons discuté la semaine dernière, ainsi que d'autres renseignements.

Statut de résidence

Le 15 juillet 2023, j'ai quitté l'Australie pour m'établir au Canada avec mon épouse et mon fils de 12 ans.

J'étais venu une première fois au Canada le 1<sup>er</sup> mars 2023 pour une entrevue avec une autre société du secteur, et j'étais alors resté 12 jours. Je suis revenu au Canada avec mon épouse le 17 mai 2023 pour un séjour de 10 jours afin de chercher un logement, et nous avons finalement loué une maison en rangée meublée que nous habitons. J'ai travaillé pour l'autre société du 15 juillet au 19 novembre 2023, puis j'ai passé une entrevue chez Chic, où je travaille depuis le 2 janvier 2024.

Ma fille de 16 ans est restée en Australie parce qu'elle fréquente un pensionnat privé et souhaite faire des études postsecondaires là-bas. Comme les membres de notre famille élargie résident en Australie, ma fille prévoit habiter avec eux durant les congés scolaires. Nous la verrons cet été lorsque nous irons à notre propriété de vacances, en Australie. Nous conservons nos abonnements aux clubs nautiques situés près de cette propriété, pour pouvoir en utiliser les installations lors de nos visites.

## **ANNEXE V – FISCALITÉ (SUITE) INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES**

### **Courriel de Steven Lundstrom, chef des finances (suite)**

Mon épouse, mon fils et moi avons le statut de résident permanent au Canada, et nous sommes couverts par l'assurance maladie provinciale de l'Ontario. Depuis notre déménagement, en juillet, j'ai ouvert un compte bancaire canadien et obtenu des cartes de crédit canadiennes, et nous sommes devenus membres d'un club social de la ville. Nous n'avons encore acheté aucun véhicule, car le modèle que nous voulons est en rupture de stock. Jusqu'à maintenant, nous utilisons donc le transport en commun et un service d'autopartage.

Je détiens le titre de comptable agréé de Chartered Accountants Australia and New Zealand. Je continue de payer ma cotisation annuelle à cette organisation et d'en respecter les règles de perfectionnement professionnel continu en attendant d'obtenir le titre de CPA au Canada en vertu de l'accord de réciprocité.

#### Avis de nouvelle cotisation

Chic a reçu un avis de nouvelle cotisation par la poste aujourd'hui concernant son année d'imposition terminée le 31 décembre 2021. Dans cet avis, daté du 1<sup>er</sup> mai 2024, l'Agence du revenu du Canada (ARC) nous informe qu'elle a diminué notre DPA. En effet, elle considère que nous n'avons pas droit à la passation en charges immédiate de biens admissibles parce qu'une société associée, Pâtisserie Montaigne ltée (Montaigne), avait utilisé la totalité du plafond de 1,5 million \$.

Nous avons déjà détruit la plupart de nos documents relatifs à l'impôt sur le revenu pour l'année d'imposition 2021; l'ARC n'avait-elle pas raté sa chance d'établir une nouvelle cotisation pour 2021? De toute façon, nous allons produire un avis d'opposition. Je veux donc comprendre le processus d'opposition et connaître les options qui s'offrent à nous en cas de décision défavorable concernant l'avis d'opposition.

Je comprends que ces règles sur la passation en charges immédiate sont récentes. Pouvez-vous m'expliquer comment l'ARC élabore de nouvelles lois fiscales et les fait entrer en vigueur?

Enfin, en revoyant notre budget de trésorerie, Kenji a remarqué que nous n'avons pas encore versé d'acomptes provisionnels d'impôt pour 2024. Pouvez-vous décrire les exigences de l'ARC concernant les acomptes provisionnels d'impôt à verser par les sociétés?

Merci,  
Steven

## ANNEXE V – FISCALITÉ (SUITE) INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES

### Renseignements sur Montaigne fournis par Heena

Chic est une société privée, et elle est associée à Montaigne, car Kenji contrôle Montaigne. En 2022 et 2023, la totalité du plafond de la passation en charges immédiate de 1,5 million \$ a été attribuée à Montaigne, mais avait été attribuée à Chic en 2021.

Le revenu de Montaigne provient entièrement d'activités d'entreprise exploitée activement, et aucune partie du plafond des affaires n'est attribuée à Montaigne. Le capital imposable utilisé au Canada de Montaigne a été de 7,1 millions \$ en 2023 et de 6,5 millions \$ en 2022. Chic n'est associée à aucune autre société.

### Immobilisations corporelles de Chic

Voici les soldes de la FNACC de Chic au 31 décembre 2022 :

Catégorie	FNACC
8	4 070 000 \$
13	10 650 000 \$
50	486 000 \$

Pour l'année d'imposition terminée le 31 décembre 2023, la DPA au titre d'améliorations locatives apportées avant 2023 se chiffre à 3,05 millions \$. En 2023, Chic n'a résilié aucun bail et n'en a conclu aucun nouveau.

En 2023, les boutiques de Vancouver et de Montréal ont été rénovées aux coûts de 5,60 millions \$ en améliorations locatives et de 2,49 millions \$ en nouveaux agencements. Les baux de ces boutiques ont une durée restante de 10 ans, et ne comportent aucune option de renouvellement.

Voici les informations sur les dispositions de 2023 :

Bien	Coût initial	Produit de disposition
Améliorations locatives	6 250 000 \$	682 000 \$
Mobilier et agencements	1 450 000 \$	900 000 \$
Matériel informatique	225 000 \$	0 \$

Les coûts de logiciel payés au fournisseur externe pour le nouveau système de gestion de la relation client se sont élevés à 1,4 million \$ et ont été inclus dans les acquisitions d'immobilisations corporelles.

**ANNEXE V – FISCALITÉ (SUITE)**  
**INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES**

**Frais de vente et frais généraux et administratifs**

Les frais de vente et les frais généraux et administratifs englobent les dépenses suivantes :

Salaires	14 750 000 \$
Déplacements	1 250 000
Repas et divertissement (note 1)	100 000
Assurances (note 2)	250 000
Bureau	2 500 000
Dons à des organismes de bienfaisance enregistrés	50 000
Frais bancaires, intérêts et pénalités (note 3)	40 000
Autres	<u>2 451 000</u>
 Total des frais de vente et des frais généraux et administratifs	 <u>21 391 000 \$</u>

**Notes**

1. Les frais de repas et de divertissement englobent les éléments suivants :
  - 65 000 \$ pour les dîners d'équipe de diverses boutiques
  - 5 000 \$ pour la location d'une loge privée lors d'un match de hockey professionnel
  - 20 000 \$ pour un souper des Fêtes pour tout le personnel, tenu dans un club de golf
  - 7 000 \$ pour des droits de jeu et 3 000 \$ pour des repas pris lors de parties de golf
2. Les assurances englobent les éléments suivants :
  - 80 000 \$ de primes d'assurance vie sur les têtes de Kenji et de Daiki
  - 170 000 \$ d'assurance dommages et risques divers
3. Les frais bancaires, intérêts et pénalités englobent les éléments suivants :
  - 10 000 \$ d'intérêts sur les factures de fournisseurs réglées en retard
  - 5 000 \$ d'intérêts et de pénalités pour avoir produit en retard une déclaration de TPS/TVH
  - 25 000 \$ de frais bancaires, dont 5 000 \$ de frais de découvert

**ANNEXE V – FISCALITÉ (SUITE)**  
**INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES**

**Revenu de placement**

Nature	2023	2022
Montant réel des dividendes déterminés	60 000 \$	0 \$
Intérêts de source canadienne	42 000	67 000
Dividendes sur les gains en capital	22 000	0
Total	124 000 \$	67 000 \$

Chic a détenu un certificat de placement garanti (CPG) de 1,3 million \$ pendant toute l'année 2022.

**Autres renseignements fiscaux sur Chic**

Au 1<sup>er</sup> janvier 2023, le solde d'IMRTDD était de 0 \$ et le solde d'IMRTDND était de 19 013 \$.

En 2023, Chic a versé des acomptes provisionnels totalisant 500 000 \$.

Les dividendes versés par Chic en 2023 ont été désignés comme des dividendes autres que déterminés et ont été répartis à parts égales entre Daiki et Kenji.

**ANNEXE V – FISCALITÉ (SUITE)**  
**INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES**

**Mémo de Daiki**

Vente de propriétés et d'effets personnels

Mon épouse Amil a pris sa retraite en 2022 et n'a gagné aucun revenu en 2023. Comme nos enfants ont quitté la maison, nous avons décidé, en 2023, de vendre la maison familiale où nous habitons et le chalet où nous passons nos vacances d'été, pour acheter quelque chose de plus petit. Les deux propriétés n'appartenaient qu'à moi, et Amil ne possède aucune propriété. Nous avons emménagé dans notre nouvelle maison le 1<sup>er</sup> septembre 2023.

Description	Maison	Chalet
Prix de vente	1 200 000 \$	975 000 \$
Coût initial	450 000 \$	375 000 \$
Commission payée par le vendeur	5 %	5 %
Année d'achat	2000	2006

Voici des biens que nous avons vendus lors du déménagement :

Élément	Produit	Coût initial
Piano à queue miniature	40 000 \$	32 000 \$
Collection de pièces de monnaie	2 300 \$	2 000 \$
Ensemble de table de salle à manger	950 \$	900 \$
Bateau	12 500 \$	20 000 \$
Sculpture	1 500 \$	2 700 \$

**ANNEXE V – FISCALITÉ (SUITE)**  
**INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES**

**Mémo de Daiki (suite)**Placements

En 2023, j'ai versé des cotisations de 6 500 \$ à mon CELI, de 10 000 \$ à mon REER et de 12 000 \$ à mon compte de placements non enregistrés. Les comptes ont généré les revenus suivants en 2023 :

<b>Élément</b>	<b>CELI</b>	<b>REER</b>	<b>Placements non enregistrés</b>
Dividendes déterminés	2 500 \$	7 000 \$	12 000 \$
Gains en capital	2 100 \$	4 000 \$	3 000 \$
Revenu d'intérêts	800 \$	1 500 \$	4 200 \$
Revenu d'intérêts étranger – montant brut	210 \$	420 \$	840 \$
Impôt étranger retenu	10 \$	20 \$	40 \$

J'ai aussi reçu un feuillet fiscal concernant un placement que j'ai effectué dans une société en commandite du secteur immobilier. Le feuillet fait état d'un revenu de location net passif de 15 000 \$. La société en commandite m'a distribué 12 000 \$ cette année.

En 2020, j'ai subi des pertes en capital de 16 000 \$ dans mon portefeuille non enregistré, qui sont reportables en avant.

Autres informations aux fins de l'impôt des particuliers

J'ai versé une contribution de 1 000 \$ à un parti politique fédéral enregistré et une contribution de 500 \$ au conseiller municipal de ma circonscription. J'ai aussi fait un don de 2 000 \$ à la banque alimentaire locale, qui est un organisme de bienfaisance canadien enregistré, et un don de 500 \$ à un organisme de bienfaisance mexicain.

J'ai reçu un salaire annuel de 225 000 \$ de Chic en 2023, sur lequel des impôts sur le revenu de 53 000 \$ et des cotisations de 3 754,45 \$ au RPC (dont une cotisation bonifiée de 631 \$) ont été retenus.

J'ai reçu un avis d'acomptes provisionnels pour 2023 indiquant que je devais verser des acomptes provisionnels de 7 500 \$ en mars et en juin, et de 12 500 \$ en septembre et en décembre, mais j'ai oublié de m'en occuper. J'aimerais produire ma déclaration d'ici le 28 mai 2024 pour rayer cette tâche de ma liste.

Pour 2023, mes droits de cotisation à un REER étaient de 32 000 \$ et mes droits de cotisation à un CELI, de 6 500 \$.

**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<sup>er</sup> janvier 2024 et avant le 1<sup>er</sup> 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<sup>er</sup> janvier 2024 et avant le 1<sup>er</sup> 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<sup>er</sup> 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**

<b>Élément</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>
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

<b>Revenu imposable se situant entre</b>	<b>Impôt calculé sur le montant de base</b>	<b>Impôt sur l'excédent</b>
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

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

<b>Élément</b>	<b>2023</b>	<b>2024</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	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 :

<b>Élément</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>
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)**

<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>
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**

<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)