

**N° DU CANDIDAT EFC :**

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

**Examen final commun**  
**Le 10 septembre 2024 – Épreuve du Jour 1**  
**(Cahier n° 1 – Version 1 d'Amuzou)**

**Durée totale de l'examen : 4 heures**

**On trouvera d'autres renseignements sur l'examen à la page suivante.**

**INSTRUCTIONS GÉNÉRALES AVANT L'EXAMEN**

1. Inscrivez votre numéro de candidat sur les cahiers. Les cahiers (ou les feuilles de réponse, selon les instructions données) doivent être remis avant que vous ne quittiez la salle d'examen. Ils **NE DOIVENT PAS ÊTRE SORTIS** de la salle d'examen. S'ils ne sont pas remis, votre réponse pourrait être refusée.
2. Suivez les instructions fournies. Ces instructions ne doivent pas être sorties de la salle d'examen.
3. Signez la Déclaration d'acceptation de la politique sur la confidentialité de l'examen ci-dessous.

**Déclaration d'acceptation de la politique sur la confidentialité de l'examen**

Il est entendu que tout le matériel d'examen est la propriété de CPA Canada, et est sous la garde et le contrôle exclusifs de CPA Canada. CPA Canada détient le pouvoir exclusif sur tout le matériel d'examen, dont elle détermine le contenu, l'utilisation, la conservation, la disposition et la publication. Les candidats n'auront accès ni à leurs réponses, ni aux grilles de correction ou autre matériel relatif à la correction. Les études de cas et les guides de correction qui s'y rapportent ne seront accessibles qu'une fois publiés par CPA Canada.

Je conviens par la présente :

- de ne pas obtenir ni utiliser de réponses ou d'informations provenant d'un autre candidat ou d'une autre personne au cours de l'examen, et de ne pas leur en donner;
- de ne pas consulter de documents non autorisés et de ne pas utiliser de matériel non autorisé pendant l'examen, y compris l'intelligence artificielle générative et des technologies semblables (ChatGPT, Grammarly, robots conversationnels, etc.);
- de ne pas sortir ni tenter de sortir de la salle d'examen des documents, des notes ou d'autres éléments d'un examen de CPA Canada.

Je conviens en outre d'informer l'organisation régionale/provinciale/territoriale de toute situation où il existe un risque sérieux que l'intégrité de l'examen soit compromise.

J'affirme avoir eu l'occasion de lire les *Règlements d'examen CPA* de même que la *Politique sur l'intégrité dans le cadre des programmes de formation et l'utilisation de l'intelligence artificielle*, et j'accepte toutes les conditions qui y sont énoncées.

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

\_\_\_\_\_  
NOM DU CANDIDAT (en lettres moulées)

\_\_\_\_\_  
SIGNATURE

## **Renseignements sur l'examen**

**L'examen est constitué de ce qui suit :**

**Cahier n° 1 – Étude de cas connexe (240 minutes) (le présent cahier)**

**Cahier n° 2 – Étude de cas du module de synthèse 1 (pour consultation) et feuilles pour les notes au brouillon**

Vous devez répondre à l'aide du logiciel d'examen fourni. Vous y trouverez une application de traitement de texte et un tableur. Veuillez rédiger le corps de votre réponse à l'aide du traitement de texte et n'utiliser le tableur que pour les calculs à l'appui de votre réponse (**Feuille 1**). Tous les tableaux financiers de l'étude de cas qui comptent au moins dix lignes ont été insérés dans les feuilles de calcul qui se trouvent à la suite de la Feuille 1. Ces feuilles de calcul sont en mode lecture seule. Vous devez copier et coller les informations financières dans la Feuille 1, où vous pourrez alors effectuer vos calculs. Vous devez expliquer clairement vos calculs.

Il ne sera tenu compte que des réponses ou parties de réponse enregistrées par le logiciel ou, dans le cas d'une panne d'ordinateur, rédigées sur les feuilles de réponse fournies par CPA Canada.

Des feuilles pour les notes au brouillon sont fournies dans un cahier distinct, qui comprend aussi un exemplaire de l'étude de cas du module de synthèse 1, pour consultation uniquement. Les notes au brouillon et les annotations faites dans les cahiers d'examen ne seront pas évaluées.

Les Manuels de CPA Canada, la *Loi de l'impôt sur le revenu* et la *Loi sur la taxe d'accise* sont accessibles tout au long de l'examen dans le logiciel d'examen. Ces documents contiennent les normes en vigueur et les lois fiscales quasi adoptées au 31 décembre 2023.

La formule de calcul de la valeur actualisée des économies d'impôts et d'autres renseignements fiscaux pertinents sont présentés à la fin du présent cahier.

Les candidats doivent se servir de l'étude de cas telle qu'elle se présente et rédiger leurs réponses en conséquence, même si la situation qui y est décrite ne reflète pas nécessairement l'environnement actuel.

Les désignations « Comptables professionnels agréés du Canada », « CPA Canada » et « CPA » sont des marques de commerce ou de certification de Comptables professionnels agréés du Canada.

© 2024 Comptables professionnels agréés du Canada. Tous droits réservés.

Examen final commun, 2024

Comptables professionnels agréés du Canada  
277, rue Wellington Ouest  
Toronto (Ontario) M5V 3H2

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

Nous sommes le 24 mars 2026, et vous, CPA, travaillez toujours chez Richmond, Lawrence et associés s.r.l. (RLA). Parcs Amuzou inc. (Amuzou) a de nouveau fait appel à RLA pour l'aider dans son analyse et sa planification stratégiques.

En 2024, Amuzou a décidé d'investir avec Arctica Outerwear Company (Arctica) dans la conception de l'expérience immersive de réalité virtuelle (RV) en 4D sur le Grand Nord canadien (l'expérience de RV sur l'Arctique) au centre-ville de Winnipeg. La RV y est utilisée pour offrir aux clients une visite virtuelle immersive de l'Arctique canadien. La conception initiale a été plus coûteuse et plus longue que prévu. Malgré les défis initiaux, l'attraction connaît un énorme succès depuis son ouverture en décembre 2025. Les commentaires des clients sont extrêmement positifs, et les bénéfices ont dépassé les attentes d'Amuzou. Amuzou n'a fait aucun des autres investissements stratégiques qui étaient envisagés en 2024.

Depuis 2024, la performance des deux plus grands parcs d'attractions d'Amuzou, Magical Land et Aqua Bleu, a diminué. Cette baisse est en partie attribuable à l'incapacité d'Amuzou de réinvestir dans ses parcs et de mettre en place de nouveaux manèges attrayants. Parmi les concurrents d'Amuzou, qui sont de grandes multinationales ayant accès à davantage de capitaux d'investissement, beaucoup ont investi d'importantes sommes pour moderniser leurs parcs en y ajoutant des manèges à sensations fortes utilisant des technologies de pointe. Cette situation a donné lieu à une baisse du nombre de visiteurs d'Amuzou, car certains préfèrent les parcs plus modernes.

On s'attend à ce que la popularité des attractions de haute technologie continue de croître pendant encore de nombreuses années. Cette popularité croissante entraîne une augmentation marquée de la concurrence, car de nombreuses entreprises investissent massivement dans de nouvelles technologies qui tirent parti de la RV et de la réalité augmentée. Par ailleurs, on observe aussi une hausse de la demande, chez les parents de jeunes enfants, pour des activités familiales qui ne reposent pas sur la technologie et qui encouragent les enfants à passer du temps à l'extérieur, loin des écrans.

Amuzou n'a pas changé sa vision, sa mission ou ses valeurs fondamentales, établies en 2021.

À l'heure actuelle, Amuzou fait face à un défi considérable, soit celui de rembourser à la Banque R&W (R&W) un emprunt de 9 millions \$ qui est exigible dans environ cinq mois (en août 2026). Amuzou avait prévu rembourser l'emprunt plus tôt, mais n'a pas pu à cause du dépassement des coûts de conception de l'expérience de RV sur l'Arctique. Amuzou a actuellement 1 million \$ de fonds en caisse et n'a accès à aucun autre financement par emprunt.

Le Conseil d'administration (le Conseil) d'Amuzou a convenu que, pour tous les nouveaux investissements stratégiques, les objectifs principaux de la société seraient d'augmenter le bénéfice d'exploitation et d'augmenter le nombre de visiteurs dans ses parcs et ses attractions. De plus, le Conseil préfère les investissements qui présentent le potentiel de croissance le plus élevé pour Amuzou.

Le Conseil d'Amuzou vous demande à vous, CPA, d'examiner l'information fournie et de rédiger un rapport dans lequel vous présenterez une analyse des principaux facteurs stratégiques pour Amuzou, ainsi qu'une analyse stratégique de chaque proposition présentée et une recommandation pour chacune des propositions. Dans le cadre de cette mission, ne tenez pas compte des incidences fiscales, s'il y en a, dans votre analyse et vos recommandations.

**LISTE DES ANNEXES**

	<b>Page</b>
I Réunion du Conseil à laquelle assiste CPA.....	5
II Résultats du sondage .....	12
III Vente possible de Magical Land .....	13
IV Contrat de licence avec Studio Pionnier .....	14
V Investissement dans une arcade à Magical Land .....	15
VI Investissement dans une nouvelle expérience immersive de RV .....	16

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

*Le 24 mars 2026*

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

Amuzou a plusieurs décisions difficiles à prendre. Non seulement la performance de nos deux plus grands parcs est en baisse, mais nous devons aussi trouver une façon de rembourser l'emprunt à R&W, qui sera bientôt exigible. Les décisions que nous prenons maintenant seront déterminantes pour l'avenir de la société.

Heureusement, notre nouvelle expérience de RV sur l'Arctique connaît un énorme succès depuis son lancement.

Kenneth : En effet, Jacob. La conception de cette nouvelle attraction a pris un peu plus de temps que prévu, mais son succès est indéniable. Il y a une énorme demande pour ce type d'attraction, et le marché connaît une croissance rapide. Je pense qu'Amuzou devrait suivre cette tendance et investir davantage dans la technologie de RV immersive.

J'ai d'ailleurs invité Lawrence d'Arctica à se joindre à nous à la fin de la réunion d'aujourd'hui pour qu'il nous présente une belle occasion d'investissement qui pourrait permettre à Amuzou de tirer parti du succès initial de l'expérience de RV sur l'Arctique.

Natalie : Tout cela est bien beau, Kenneth, mais comment pouvons-nous envisager un nouvel investissement quand nous n'avons même pas l'argent nécessaire pour rembourser l'emprunt à R&W?

Jacob : Excellente question, Natalie. Ça me semble un bon moment pour discuter de l'offre que Constructions Modelo (Modelo), un promoteur immobilier de Vancouver, nous a faite récemment pour l'achat du terrain sur lequel se trouve Magical Land. Le promoteur est prêt à payer 30 millions \$ pour la propriété. En vendant le terrain, nous aurions assez d'argent pour rembourser R&W, et il nous resterait encore un généreux surplus à réinvestir.

Terri : Magical Land est le parc d'attractions phare d'Amuzou et celui qui nous rapporte le plus. Comment pouvons-nous songer à le vendre? En plus, nous n'avons pas encore épuisé toutes nos options pour améliorer sa performance.

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

*Le 24 mars 2026*

Kenneth : Je sais que c'est difficile à envisager, mais la vente de Magical Land semble notre meilleure option puisque le secteur autour du parc se développe rapidement, et que la valeur de la propriété n'a jamais été aussi élevée. De plus, les quartiers qui se construisent autour du parc ont attiré beaucoup de nouveaux résidents, et certains ont déposé des plaintes contre le parc à cause du bruit. D'autres se sont plaints du trafic en direction et en provenance de Magical Land. Selon moi, le nombre de plaintes ne va qu'augmenter à mesure que le secteur se développe. Cela pourrait nuire à la marque Amuzou.

Terri : Je vois les choses autrement. Parmi les nouveaux résidents, il y a beaucoup de jeunes familles – le segment de clientèle le plus fidèle à Amuzou selon notre récent sondage mené auprès des visiteurs. Je m'attends à ce que beaucoup de ces jeunes familles visitent Magical Land, ce qui améliorera la performance du parc. Et malgré les plaintes, d'après nos échanges avec la municipalité, nous n'avons rien fait de mal et respectons tous les règlements applicables. À mon avis, quelques plaintes ne justifient pas la vente de notre parc phare.

Jacob : Il n'y a pas que les plaintes, Terri. Pour redresser la performance de Magical Land, nous devons réinvestir substantiellement dans le parc et ses attractions. Non seulement nous avons déjà du retard par rapport à nos concurrents, mais nous n'avons pas les fonds nécessaires pour nous doter des manèges technos à sensations fortes qui sont les plus recherchés. La réalité, c'est que Magical Land ne peut plus rivaliser efficacement avec les technologies plus avancées que nos concurrents ont mises en place.

Terri : Là encore, je vois les choses différemment. Comme tous nos concurrents se concentrent sur l'ajout de manèges et d'attractions technos à sensations fortes, il reste peu de choix pour les gens qui préfèrent les parcs d'attractions traditionnels offrant des manèges classiques et amusants pour toute la famille – ce dans quoi Amuzou a toujours excellé.

De plus, le coût d'achat des manèges classiques moins technos est en baisse, car plusieurs parcs d'attractions les vendent pour les remplacer par des manèges modernes. C'est une belle occasion pour Amuzou d'acheter de nouveaux manèges à prix réduit. Mieux encore, les coûts récurrents d'entretien de ce type de manège sont bien moins élevés que ceux des manèges modernes à sensations fortes.

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

*Le 24 mars 2026*

Kenneth : Peut-être, mais comment pouvons-nous espérer faire croître Amuzou si nous ne misons que sur les parcs d'attractions? Nous pourrions améliorer nos attractions actuelles, mais nous n'aurons jamais les moyens d'ouvrir un nouveau parc. Les terrains coûtent tout simplement trop cher.

Natalie : Je suis d'accord avec Terri. Nous avons encore des options pour améliorer la performance de nos parcs actuels. Par exemple, nous pourrions organiser des événements familiaux saisonniers. Nous pourrions aussi envisager de conclure un nouveau contrat de licence ou de commandite.

Terri : En fait, nous avons récemment reçu une offre de Studio Pionnier (Pionnier), un grand producteur de films réputé, qui souhaite conclure un contrat de licence visant l'ensemble de nos parcs d'attractions actuels, à commencer par Magical Land.

Jacob : Ça semble intéressant. Donne-nous plus de détails.

Terri : Vers la fin de l'année, Pionnier sortira un film pour enfants et veut en faire la promotion dans nos parcs. L'offre de Pionnier comporte trois grands volets. Premièrement, Pionnier construira un nouveau manège sur le thème du nouveau film dans chacun de nos cinq parcs. Ce ne seront pas des manèges modernes à sensations fortes, mais plutôt des manèges traditionnels conçus pour toute la famille. Deuxièmement, Pionnier exige qu'Amuzou vende des produits dérivés liés au film dans chacun de ses parcs. Troisièmement, Pionnier aura recours à des personnages costumés du film pendant la phase principale de la campagne de marketing du film.

Natalie : Pionnier est très connu. C'est une superbe occasion. Combien Amuzou devrait-elle investir?

Terri : C'est l'un des meilleurs éléments de l'offre. Le coût initial est très faible – seulement 200 000 \$. Il s'agit du coût pour rénover la boutique actuelle de Magical Land afin de faire de la place pour les produits dérivés de Pionnier. Pionnier assumera le coût des manèges ajoutés.

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

*Le 24 mars 2026*

Kenneth : Un film pour enfants ne nous aidera pas à faire en sorte que les jeunes adultes continuent de visiter nos parcs. Le contrat comporte-t-il des restrictions?

Terri : Oui. D'abord, le contrat vise nos cinq parcs, alors nous ne pourrions en vendre aucun pendant la durée du contrat. Ensuite, comme Pionnier associera sa marque à nos parcs, il devra approuver toute modification importante apportée aux thèmes de nos parcs pour s'assurer qu'ils demeurent compatibles avec ses valeurs et son image de marque.

Kenneth : On dirait que nous céderions une trop grande part de contrôle quant à l'orientation de notre société. Et si le film n'a pas de succès? Je ne veux pas que le nom d'Amuzou soit lié à un produit impopulaire.

Terri : Pionnier a un excellent historique de production de films populaires et familiaux qui sont à la fois divertissants et éducatifs, et ses valeurs concordent bien avec celles d'Amuzou.

Jacob : Même si le film n'a pas un succès monstre, l'ajout d'un nouveau manège à lui seul inciterait les gens à revenir dans nos parcs.

Terri : Je suis d'accord, Jacob. Et je ne vous ai pas encore dit que Pionnier souhaite prolonger ce contrat de licence au-delà de la sortie de son prochain film pour inclure d'autres films à venir. Pour chaque nouveau film dont Pionnier ferait la promotion dans nos parcs, Amuzou obtiendrait de nouveaux manèges supplémentaires et aurait d'autres produits dérivés à vendre.

Natalie : Ça semble être une belle occasion. D'ailleurs, j'aimerais vous parler d'une autre idée qui pourrait améliorer la performance de nos parcs actuels. Comme nous le savons, les jeux d'arcade ont toujours été populaires, et cette tendance semble se maintenir.

Dans cette optique, Jeux Pixel inc. (Pixel) offre des services de location d'une vaste gamme de jeux d'arcade. Pixel offre une sélection incroyable qui va des jeux classiques sortis il y a des dizaines d'années aux tout nouveaux jeux et aux simulateurs de pointe. Nous pourrions choisir les jeux qui cadrent le mieux avec les goûts de nos visiteurs.

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

*Le 24 mars 2026*

Jacob : Quel est le coût initial? L'entente comporte-t-elle des restrictions?

Natalie : Le coût initial de l'ajout d'une arcade à Magical Land serait d'environ 5 millions \$. Si la première arcade connaît du succès, nous pourrions éventuellement en ajouter dans le reste des parcs pour le même coût environ. Côté restrictions, il n'y en a pas, sauf qu'il nous faudrait accepter d'avoir uniquement des jeux loués auprès de Pixel dans nos arcades.

Kenneth : Je ne vois pas comment une telle entente représente une occasion pour Amuzou de générer une forte croissance. L'entente pourrait légèrement faire augmenter les bénéfices de la société, mais en quoi positionnerait-elle la société pour une croissance future? C'est vrai que les arcades sont populaires, mais si nous voulons donner un nouveau souffle à Amuzou pour l'avenir, il faut voir plus grand. De plus, rien n'empêche d'autres arcades d'ouvrir dans la région, alors cet investissement ne procurerait aucun avantage concurrentiel à Amuzou.

Terri : Je ne suis pas d'accord, Kenneth. Selon nos études, le nombre de visiteurs de chaque parc ayant une arcade augmenterait d'environ 5 %. C'est une augmentation importante!

Kenneth : Peut-être, mais pourquoi se limiter aux jeux de Pixel? Compte tenu de toutes les nouvelles avancées technologiques, il serait plus logique de garder une certaine flexibilité afin de pouvoir ajouter tous les jeux que nous voulons, sans restriction.

Natalie : Le contrat de location avec Pixel offre des avantages importants. Par exemple, Pixel entretiendrait et réparerait tous les jeux de nos arcades. De plus, le contrat est flexible, de sorte que tous les trois mois, Amuzou pourrait remplacer n'importe quels jeux de son choix par d'autres jeux provenant de l'entrepôt de Pixel. Cela permettrait de continuellement renouveler l'offre de l'arcade et de nous assurer qu'elle demeure attrayante pour nos visiteurs.

Kenneth : Si vous voulez de la nouveauté et de l'attrait, j'ai ce qu'il nous faut. Invitons Lawrence d'Arctica à se joindre à la réunion.

*Lawrence se joint à la réunion par téléphone.*

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

*Le 24 mars 2026*

Jacob : Lawrence, merci de te joindre à nous, et félicitations pour le succès initial de l'expérience de RV sur l'Arctique.

Lawrence : Merci. Quelle période emballante!

Kenneth : Lawrence, s'il te plaît, présente-nous ton idée.

Lawrence : D'accord. Vu le succès de notre expérience de RV sur l'Arctique, je prévois concevoir une autre attraction basée sur une version améliorée de la technologie immersive. Cette attraction présentera la célèbre forêt pluviale canadienne de Great Bear et l'incroyable diversité de la faune qu'elle abrite. J'ai beaucoup de bons amis dans cette région. Grâce à leurs connaissances et à notre nouvelle technologie de RV immersive, l'expérience sera vraiment unique!

Kenneth : Et ce n'est pas tout. Il y a aussi la possibilité de vendre des licences de la technologie à d'autres entreprises qui veulent offrir des expériences immersives.

Lawrence : En effet. Dans le cadre de cet investissement, nous comptons améliorer la technologie pour qu'elle permette d'offrir d'autres types d'expériences immersives de RV sans que des changements coûteux de matériel soient requis. Une fois améliorée, la technologie pourrait servir à plonger les gens dans toutes sortes de lieux uniques, et pas juste en nature – la technologie améliorée pourrait aussi servir à offrir des expériences musicales et sportives immersives.

Kenneth : Nous avons déjà l'équipe de production et les ingénieurs en RV requis pour commencer à améliorer la technologie et concevoir la nouvelle attraction de RV sur Great Bear. Il ne manque que le financement. L'apport d'Amuzou pour couvrir les coûts initiaux serait de 20 millions \$.

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

*Le 24 mars 2026*

Lawrence : Oui, et notre équipe pourra appliquer les leçons apprises lors de la conception de la première attraction pour rendre celle-ci encore meilleure.

Je dois vous dire qu'une société de capital-investissement veut aussi investir dans la technologie. J'ai jusqu'ici refusé son offre, car je préfère collaborer avec Amuzou. De plus, cette même société a manifesté de l'intérêt pour racheter la part d'Amuzou dans l'expérience de RV sur l'Arctique pour 15 millions \$ si vous voulez entièrement vous départir de cette technologie.

Dans tous les cas, j'attends votre réponse, car nous avons hâte de commencer.

*Lawrence quitte la réunion.*

Terri : Ça me semble risqué. Si nous faisons cet investissement, l'avenir d'Amuzou reposera largement sur le succès de cette technologie. Je pense que nous devrions nous en tenir à notre champ d'expertise : les parcs d'attractions.

Kenneth : Mais cette technologie a déjà fait ses preuves, et la grande compétence de Lawrence est confirmée. Comme nous pourrions vendre des licences de la technologie à d'autres entreprises, cet investissement est une occasion de croissance exceptionnelle pour Amuzou.

Terri : Et qu'en est-il des autres entreprises qui investissent dans de nouvelles technologies de divertissement? Vu la rapidité avec laquelle la technologie évolue, je crains qu'Amuzou ne parvienne pas à suivre le rythme.

Kenneth : C'est pourquoi nous devons agir rapidement pour que notre technologie soit celle que les autres entreprises de divertissement utilisent pour leurs propres expériences immersives. Mais même si rien ne se concrétise, l'expérience de RV sur Great Bear est un succès presque assuré. C'est audacieux, mais c'est exactement ce dont Amuzou a besoin en ce moment.

Jacob : Wow. Avec toutes ces possibilités et le remboursement à venir de l'emprunt, il y a beaucoup d'éléments à considérer. CPA, nous avons hâte de lire votre rapport. La réunion est levée.

## ANNEXE II RÉSULTATS DU SONDAGE

*Préparé par Terri*

Un sondage mené récemment auprès de détenteurs actuels et d'anciens détenteurs de laissez-passer saisonniers d'Amuzou nous a permis de faire plusieurs constats :

- Le service à la clientèle, la propreté des parcs et la sécurité des manèges d'Amuzou sont toujours très bien cotés.
- Les parcs d'Amuzou demeurent des destinations populaires pour les familles qui souhaitent passer un moment agréable à l'extérieur, sans souci, avec leurs enfants. Les parents aiment particulièrement nos manèges et nos attractions classiques, qui changent du divertissement à l'écran, comme les médias sociaux et les jeux vidéo.
- Par contre, les parcs d'Amuzou sont devenus moins populaires auprès des jeunes adultes qui recherchent les attractions les plus avancées sur le plan technologique, ce qu'Amuzou n'offre actuellement dans aucun de ses parcs extérieurs. Les jeunes adultes ont aussi dit que les manèges à sensations fortes et les arcades étaient leurs types d'attractions préférés.
- Le nombre de visiteurs dans les parcs d'Amuzou a diminué principalement parce que les manèges et les attractions n'ont pas changé dans les deux dernières années. Pour les parents de jeunes enfants, cela signifie que les enfants sont moins enthousiastes de visiter les parcs parce qu'il n'y a rien de nouveau à essayer.
- La marque Amuzou est très étroitement associée aux parcs d'attractions classiques qui offrent du divertissement à l'extérieur pour toute la famille.

**ANNEXE III**  
**VENTE POSSIBLE DE MAGICAL LAND**

*Préparé par Jacob*

Selon nos recherches, un parc d'attractions comme Magical Land devrait se vendre pour au moins trois fois son bénéfice d'exploitation. De plus, comme le parc serait vendu à un promoteur immobilier qui compte bâtir des logements sur le terrain, Amuzou pourrait revendre les manèges ou les redistribuer dans ses autres parcs.

**Informations financières de Magical Land pour 2025**

	<b>2025</b>	
Nombre de visiteurs	770 285	
<b>Dépenses dans le parc par visiteur</b>		
Droits d'entrée	28,00 \$	
Aliments et boissons	10,20 \$	
Marchandises	4,75 \$	
<b>Produits</b>		
Ventes de billets (droits d'entrée)	21 567 980 \$	
Ventes d'aliments et de boissons	7 856 907	
Ventes de marchandises	3 658 854	
Total des produits	33 083 741	
<b>Charges</b>		
Frais d'exploitation variables	16 175 985	75 % des produits tirés des ventes de billets
Frais d'exploitation fixes	4 550 900	
Coût des biens vendus : aliments et boissons	2 357 072	30 % des ventes d'aliments et de boissons
Coût des biens vendus : marchandises	1 097 656	30 % des ventes de marchandises
Total des charges	24 181 613	
<b>Bénéfice d'exploitation</b>	8 902 128 \$	

Dans les deux premiers mois de 2026, le nombre de visiteurs a légèrement diminué par rapport à la même période de 2025. Cette tendance à la baisse devrait se poursuivre jusqu'à ce qu'Amuzou puisse offrir de nouveaux manèges et de nouvelles attractions qui inciteront plus de gens à visiter le parc.

**ANNEXE IV**  
**CONTRAT DE LICENCE AVEC STUDIO PIONNIER**

*Préparé par Terri*

Voici des extraits du contrat de licence avec Pionnier :

- Le contrat a une durée de cinq ans et peut être prolongé de cinq ans si les deux parties sont d'accord.
- Toute partie qui déroge aux conditions du contrat devra payer une pénalité.
- Amuzou doit produire un rapport trimestriel sur les résultats relatifs aux ventes de produits dérivés de Pionnier, et Pionnier se réserve le droit d'auditer le rapport.
- Amuzou aura droit à la moitié des bénéfices générés par les ventes de produits dérivés de Pionnier.
- Amuzou ne peut pas conclure de contrat de licence avec un autre producteur de films pendant la durée du contrat.
- Pionnier ne peut octroyer aucune licence relative à son nom ou à ses films à une autre entreprise de divertissement qui exerce ses activités dans les mêmes provinces qu'Amuzou.

D'après mes recherches, je suis convaincue que nos parcs actuels attireraient plus de visiteurs si nous acceptions le contrat de licence. Par exemple, je m'attends à ce que le nombre annuel de visiteurs de Magical Land augmente de 30 % par rapport au nombre actuel, et à ce qu'il demeure à ce niveau majoré pendant la durée du contrat. Je m'attends aussi à ce que Magical Land vende pour 6 millions \$ de produits dérivés de Pionnier par année. L'un des inconvénients du fait d'offrir les produits dérivés de Pionnier est que les ventes de nos marchandises actuelles chuteraient probablement de près de 65 %, car beaucoup de visiteurs choisiraient les produits dérivés de Pionnier au lieu des marchandises que nous offrons actuellement.

**ANNEXE V**  
**INVESTISSEMENT DANS UNE ARCADE À MAGICAL LAND**

*Préparé par Natalie*

L'investissement initial comprend le coût de 2 millions \$ pour la construction du bâtiment qui abriterait l'arcade de Magical Land ainsi que des frais initiaux de 3 millions \$ payés à Pixel. Une fois l'arcade en exploitation, Amuzou verserait 500 000 \$ par an à Pixel pour la location des jeux d'arcade, ainsi que 10 % des produits générés par les jeux.

Les jeux d'arcade nécessitent des jetons, et les visiteurs devront payer un prix modeste pour jouer à chaque jeu. On s'attend à ce que l'arcade génère des produits annuels de 3,5 millions \$. Les frais variables associés à l'arcade sont estimés à 12 % des produits, et les frais fixes annuels sont estimés à 450 000 \$. Le coût du capital est de 16 %.

La durée initiale du contrat avec Pixel serait de cinq ans; toutefois, Amuzou aurait l'option de prolonger le contrat d'une durée supplémentaire de cinq ans sans avoir à payer de nouveau les frais initiaux de 3 millions \$.

**ANNEXE VI**  
**INVESTISSEMENT DANS UNE NOUVELLE EXPÉRIENCE IMMERSIVE DE RV**

*Préparé par Kenneth*

Le coût total de l'amélioration de la technologie et de la conception de l'expérience de RV sur Great Bear est estimé à 30 millions \$. L'apport d'Amuzou serait de 20 millions \$ et celui d'Arctica, de 10 millions \$. Compte tenu de cette répartition des apports initiaux, Amuzou toucherait 67 % des bénéfices générés par la nouvelle attraction, qui devrait avoir une durée de vie utile de cinq ans et une valeur de récupération de 3 millions \$.

L'attraction devrait générer des produits annuels de 20 millions \$, et entraîner des frais variables correspondant à 35 % des produits qu'elle génère, ainsi que des frais fixes annuels de 2,25 millions \$. Le coût du capital est de 16 %.

**Note de Jacob**

Un évaluateur indépendant a déterminé la valeur actuelle de l'expérience de RV sur l'Arctique. Il a conclu que, compte tenu du bénéfice d'exploitation prévu de 5,2 millions \$ qu'Amuzou tirerait de l'attraction en 2026, l'offre de 15 millions \$ qu'Amuzou a reçue pour l'achat de sa part du projet était juste et raisonnable.

**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, et qui n'est pas admissible à la passation en charges immédiate

$$= \frac{CdT}{(d+k)} \left( \frac{1+1,5k}{1+k} \right)$$

**Abréviations pour 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	
Exonération cumulative des gains en capital sur les dispositions réalisées avant le 25 juin		1 016 836
Exonération cumulative des gains en capital sur les dispositions réalisées à partir du 25 juin		1 250 000

**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	6	5	
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)